Г. М. Андреева

Социальная психология

Учебник для вузов

Г. М. Андреева

Социальная психология

Издание пятое,
исправленное и дополненное

Рекомендовано Министерством образования Российской Федерации в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности «Психология»



Москва
2006

УДК 159.9
ББК 88.5
А 65

Рецензенты:

зав. лабораторией Психологического института РАО,
докт. психол. наук, профессор *Т. Д. Марцинковская;*

зав. сектором социальной психологии науки ИИЕТ РАН,
докт. психол. наук *А. В. Юревич*

Андреева Галина Михайловна

А 65 Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений / Г. М. Андреева. — 5-е изд., испр. и доп. — М.: Аспект Пресс, 2006. — 363 с.

ISBN 5—7567—0274—1

Учебник представляет собой систематический курс социальной психологии. Излагаются фундаментальные проблемы (общение, социальная психология групп, социальная психология личности). Характеризуются предмет социальной психологии, исторические вехи ее развития, методология и методы исследования. Четко поставлена проблема несовпадения принципа социальной детерминации психологических феноменов и прямого «служения» определенному политическому режиму. Этой же идее служит краткий обзор современных теоретических ориентаций в зарубежной социальной психологии.

Предназначается для студентов высших учебных заведений.

УДК 159.9
ББК 88.5

ISBN 5—7567—0274—1

ПРЕДИСЛОВИЕ
к пятому изданию

Настоящий учебник переиздается уже не в первый раз. Если считать рождением старое издание 1980 года, то его «жизнь» определяется в 22 года. Трудно сказать, много это или мало. Для учебников по таким стационарным дисциплинам, как математика или физика, может быть, срок и небольшой, но для учебников по наукам, связанным с изучением общества и человека, да еще и в период глобальных социальных преобразований, пожалуй, срок солидный. С одной стороны, это приятно щекочет самолюбие автора, но, с другой стороны, вызывает и некоторую настороженность: уже давно хотелось бы видеть и новые работы других (в частности, более молодых) авторов, возможно, новые альтернативные подходы и т. п. В последние годы появились курсы социальной психологии, написанные коллективами уважаемых мною авторов, но ни один из них не имеет грифа «Учебник для университетов». Поэтому я решаюсь на еще одно переиздание моего учебника.

Доработки и изменения, которые я хочу предложить читателю, можно сгруппировать в два блока. Прежде всего, это простое *совершенствование текста*, которому всегда есть место. Опираясь на обратную связь, получаемую мною и от студентов, которым я продолжаю читать этот курс, и от коллег, использующих учебник, я хорошо вижу отдельные длинноты, иногда не достаточно аргументированные иллюстрации, не всегда оправданный лаконизм при изложении экспериментов и просто не всегда удачные дидактические конструкции. Все это требует шлифовки текста, и попытки такой шлифовки разбросаны по всему содержанию книги. Второй блок носит более принципиальный характер. Он связан с необходимостью ряда серьезных *добавлений*. Социальная психология настолько динамично развивается в последние годы, что новое издание учебника, конечно, обязано включить в себя и ссылки на новую литературу (тем более что переведены на русский язык несколько фундаментальных руководств, на которые я многократно ссылаюсь в тексте), и ознакомление с новыми теоретическими и экспериментальными разработками. В этой связи мне пришлось ввести дополнитель-

ные разделы, например, связанные с современными поисками новых парадигм в социально-психологическом знании, а также с новыми областями практических приложений науки.

Решая эти задачи, приходится постоянно контролировать себя относительно «масштаба» дополнений и изменений: объем учебника не должен разрастаться до таких размеров, при которых его использование студентами станет попросту невозможным. Пройти между Сциллой и Харибдой потребности в усовершенствовании и оптимальным объемом книги — задача не легкая, однако ее надо как-то решить. Как всегда, я полагаю, что мне может помочь в этом отношении мое постоянное взаимодействие со студентами и коллегами, которым я не устаю приносить свою благодарность. Именно это взаимодействие и «подвигает» меня на новое переиздание учебника.

Более подробно весь комплекс названных проблем обсуждается в новой книге, созданной коллективом кафедры социальной психологии МГУ «Социальная психология в современном мире» (М.: Аспект Пресс, 2002).

Г. Андреева

2002 г.

ПРЕДИСЛОВИЕ
к четвертому изданию

Настоящее издание предпринято через восемь лет после последнего выхода учебника в свет. Как минимум два обстоятельства потребовали существенных изменений.

Прежде всего, это значительные изменения в предмете исследования, т.е. в социально-психологических характеристиках самого общества и, соответственно, в отношениях общества и личности. Социальная психология, как известно, решает задачи, предложенные обществом, причем не «вообще» обществом, а данным конкретным типом общества. Распад СССР и возникновение России как самостоятельного государства поставили перед социальной психологией целый ряд новых проблем, которые потребовали определенного осмысления новой реальности. Так, утратило смысл определение общественных отношений, существующих в стране, как отношений социалистических и, следовательно, описание специфических атрибутов этого типа отношений. Сюда же следует отнести и проблему определения социальной психологии как «советской социальной психологии» в связи с радикальным изменением природы общества, в рамках которого она создавалась.

Во-вторых, изменения касаются адресата, к которому обращен учебник. Первые два издания совершенно определенно были адресованы студентам психологических факультетов и отделений университетов, поскольку в то время социальная психология как учебный предмет изучалась именно в этих подразделениях. Изменения, происшедшие в обществе, одним из своих результатов в духовной сфере имели бурный рост интереса к социальной психологии не только среди представителей других академических профессий, но также и среди практиков—предпринимателей, менеджеров, финансистов. Кроме того, значительное развитие приобрела и практическая социальная психология, которая осваивает не только такие традиционные области, как образование, здравоохранение, армия, система правоохранительных органов, но и предлагает широкую систему специфических средств и форм социально-психологического воздействия. Трудно удовлетворить потребности

всех этих разнородных групп читателей. Учебник все-таки сохраняется как учебник, предназначенный для высших учебных заведений, хотя профессиональные ориентиры в данном издании несколько смещаются: материал адаптирован к восприятию его не только психологами, но также студентами-социологами, экономистами, представителями технических дисциплин, т.е. практически всеми, изучающими в вузах этот предмет.

Все сказанное заставляет меня сделать следующие комментарии общего плана к настоящему изданию.

Во-первых, я отдаю себе отчет в том, что, несмотря на радикальные экономические, политические и социальные преобразования в нашей стране, мы не можем и не должны уходить как вообще от ее истории, так и от истории науки, в данном случае социальной психологии, сформировавшейся в конкретных исторических условиях. Может быть, этот факт не так значим для естественных наук, но весьма принципиален для наук, имеющих дело с человеком и обществом. Поэтому фрагменты исторического развития социальной психологии в условиях СССР считаю необходимым сохранить полностью.

Во-вторых, возникает вопрос о роли марксистской философии в формировании теоретических и методологических основ социальной психологии. Эта дисциплина в меньшей степени, чем, например, социология или политэкономия, была ангажирована марксистской идеологией. Однако и здесь элементы идеологического воздействия, несомненно, имели место. Это проявлялось прежде всего в акценте на нормативный характер социально-психологического знания, например в оценочных характеристиках личностей и групп, в принятии некоторого «идеала» личности и ее взаимоотношений с коллективом, соответствующих нормативным представлениям об идеальном же обществе.

Как отнестись сегодня к такой идеологической ангажированности? Не думаю, что следует идти самым легким путем — просто отбросить различные идеологические «вкрапления» в ткань социальной психологии. Еще хуже — заменить один идеологический ряд каким-либо другим. Полагаю, что во взаимоотношениях социальной психологии и марксизма нужно различать две стороны. Первая — использование философских идей марксизма как методологической основы дисциплины. В конце концов все социально-психологические теории современности опираются на ту или иную систему философских принципов. Право каждого исследователя принимать (или отвергать) основания какой-либо системы философских знаний и следовать им. Такое же право должно быть сохранено и за марксистской философией. Вторая сторона — это принятие (или отвержение) идеологического диктата, который явился следствием того, что марксизм был официальной идеологией некоторой социально-политической системы — социалистического государ-

ства. Этот прямой диктат имел драматические последствия для многих научных дисциплин в истории нашего общества. Именно эта сторона взаимоотношений науки и идеологии должна быть тщательно осмыслена. «Социальный контекст» социальной психологии, как и всякой науки, имеющей дело с обществом, неизбежен. Важно четкое уяснение той мысли, что понимание социальной детерминированности социально-психологических феноменов не должно означать апологетики существующего политического режима. К сожалению, именно эта истина часто предавалась забвению. Размышления о судьбе общественных наук и их взаимоотношений с обществом — это сегодня глобальная задача всех обществоведов. Учебник, представляющий элементарный курс, не может и не должен анализировать эту проблему в полном объеме. Задача состоит в том, чтобы при систематическом изложении конкретных вопросов проблема эта как бы стояла за ними, на «заднем плане». Насколько удалось решить ее, автору судить трудно.

Я еще раз с глубокой благодарностью думаю теперь уже о многочисленных поколениях моих студентов и читателей, в течение почти пятнадцати лет штудирующих социальную психологию по моему учебнику, так или иначе подающих мне обратную связь. Я также признательна моим коллегам — преподавателям и сотрудникам кафедры социальной психологии факультета психологии МГУ, трудами которых создавалась сама кафедра и переживал свое становление курс социальной психологии: их замечания и комментарии, сделанные при использовании учебника, оказали мне неоценимую помощь.

Рекомендуемая литература приведена в настоящем издании так, что непосредственно цитируемые монографии и статьи из сборников даны после каждой главы (в этом случае указаны авторы как монографий, так и отдельных статей с последующим наименованием сборника, где они опубликованы); в конце учебника прилагается общий список литературы, где названы лишь монографические работы и коллективные сборники с полными выходными данными (в последнем случае уже без названия отдельных статей и упоминания имен их авторов). Этот полный список работ можно считать общей рекомендацией к дополнительному чтению при изучении курса социальной психологии.

Г. Андреева
1996 г.

Раздел I

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1. *Место социальной психологии в системе научного знания*

Глава 2. *История формирования социально-психологических идей*

Глава 3. *Методологические проблемы исследования*

Глава 1

Место социальной психологии в системе научного знания

Подход к проблеме

Само сочетание слов «социальная психология» указывает на специфическое место, которое занимает эта дисциплина в системе научного знания. Возникнув на стыке двух наук — психологии и социологии, социальная психология до сих пор сохраняет свой особый статус. Это приводит к тому, что каждая из «родительских» дисциплин довольно охотно включает ее в себя в качестве составной части. Такая неоднозначность положения научной дисциплины имеет много различных причин. Главной из них является объективное существование такого класса фактов общественной жизни, которые сами по себе могут быть исследованы лишь при помощи объединенных усилий двух наук: психологии и социологии. С одной стороны, любое общественное явление имеет свой «психологический» аспект, поскольку общественные закономерности проявляются не иначе как через деятельность людей, а люди действуют, будучи наделенными сознанием и волей. С другой стороны, в ситуациях совместной деятельности людей возникают совершенно особые типы связей между ними, связей общения и взаимодействия, и анализ их невозможен вне системы психологического знания.

Другой причиной двойственного положения социальной психологии является сама история становления этой дисциплины, которая вызревала в недрах одновременно и психологического, и социологического знания и в полном смысле слова родилась «на перекрестке» этих двух наук. Все это создает немалые трудности как в определении предмета социальной психологии, так и в выявлении круга ее проблем.

Вместе с тем потребности практики общественного развития диктуют необходимость исследования таких пограничных проблем, и вряд ли можно ожидать окончательного решения вопроса о предмете социальной психологии для их решения. Запросы на социально-психологические иссле-

дования в условиях современного этапа развития общества поступают буквально из всех сфер общественной жизни, особенно в связи с тем, что в каждой из них сегодня происходят радикальные изменения. Такие запросы следуют из области производства, управления, различных сфер воспитания, системы массовой информации, области демографической политики, спорта, сферы обслуживания, борьбы с антиобщественным поведением и т.д. Можно утверждать, что практические запросы опережают развитие теоретического знания в социальной психологии.

Все это, несомненно, стимулирует интенсивное развитие социальной психологии на современном этапе. Необходимость этого усугубляется еще двумя обстоятельствами. Во-первых, тем, что в истории существования советской социальной психологии как самостоятельной науки был довольно длительный перерыв и новый этап бурного оживления социально-психологических исследований начался лишь в конце 50-х — начале 60-х годов. Во-вторых, тем, что социальная психология по своему существу является наукой, стоящей весьма близко к острым социальным и политическим проблемам, а потому принципиально возможно использование ее результатов различными общественными силами. Социальная психология на Западе имеет весьма солидную историю, которая также убедительно подтверждает эту истину.

Таким образом, для социальной психологии, как, может быть, ни для какой другой науки, актуально одновременное решение двух задач: и выработки рекомендаций, полученных в ходе прикладных исследований, столь необходимых практике, и «достраивание» своего собственного здания как целостной системы научного знания с уточнением своего предмета, разработкой специальных теорий и специальной методологии исследований.

Приступая к решению этих задач, естественно, необходимо, пока не прибегая к точным дефинициям, очертить круг проблем социальной психологии, чтобы более строго определить задачи, которые могут быть решены средствами этой дисциплины. Мы исходим при этом из принятия той точки зрения, что, несмотря на пограничный характер, социальная психология является частью психологии (хотя существуют и другие точки зрения, например отнесение социальной психологии к социологии). Следовательно, определение круга ее проблем будет означать выделение из *психологической* проблематики тех вопросов, которые относятся к компетенции именно социальной психологии. Поскольку психологическая наука в нашей стране в определении своего предмета исходит из принципа деятельности, можно условно обозначить специфику социальной психологии как ***изучение закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных включением их в социальные группы, а также психологических характеристик самих этих групп.***

К такому пониманию своего предмета социальная психология пришла не сразу, и поэтому для уяснения вопроса полезно проанализировать содержание тех дискуссий, которые имели место в ее истории в нашей стране.

Дискуссия о предмете социальной психологии

В истории советской социальной психологии можно выделить два этапа этой дискуссии: 1920-е годы и конец 1950-х — начало 1960-х годов. Оба эти этапа имеют не только исторический интерес, но помогают более глубоко понять место социальной психологии в системе научного знания и способствуют выработке более точного определения ее предмета.

В 1920-е годы, т.е. в первые годы Советской власти, дискуссия о предмете социальной психологии была стимулирована двумя обстоятельствами. С одной стороны, сама жизнь в условиях послереволюционного общества выдвинула задачу разработки социально-психологической проблематики; с другой — идейная борьба тех лет неизбежно захватила и область социально-психологического знания. Как известно, эта идейная борьба развернулась в те годы между материалистической и идеалистической психологией, когда вся психология как наука переживала период острой ломки своих философских, методологических оснований. Для судьбы социальной психологии особое значение имела точка зрения Г. И. Челпанова, который, защищая позиции идеалистической психологии, предложил разделить психологию на две части: социальную и собственно психологию. Социальная психология, по его мнению, может разрабатываться в рамках марксизма, а собственно психология должна остаться эмпирической наукой, не зависимой от философии вообще и от марксистской философии в частности [Челпанов, 1924]. Такая точка зрения формально означала признание права социальной психологии на существование, однако ценой отлучения от марксистских философских основ другой части психологии [Будилова, 1971].

Позиция Челпанова оказалась неприемлемой для тех психологов, которые принимали идею перестройки философских оснований всей психологии, включения ее в систему марксистского знания. Возражения Челпанову приняли различные формы.

Прежде всего была высказана идея о том, что, поскольку, будучи интерпретирована с точки зрения марксистской философии, ***вся*** психология становится социальной, нет необходимости выделять еще какую-то специальную социальную психологию: просто единая психология должна быть подразделена на психологию индивида и психологию коллектива. Эта точка зрения получила свое отражение в работах В. А. Артемова [Артемов, 1927]. Другой подход был предложен с точки зрения получившей в те годы популярность реактологии. Здесь, также вопреки Чел-

панову, предлагалось сохранение единства психологии, но в данном случае путем распространения на поведение человека в коллективе принципа реактологии. Конкретно это означало, что коллектив понимался лишь как единая реакция его членов на единый раздражитель, а задачей социальной психологии было измерение скорости, силы и динамизма этих коллективных реакций. Методология реактологии была развита К. Н. Корниловым, соответственно ему же принадлежит и реактологический подход к социальной психологии [Корнилов, 1921].

Своеобразное опровержение точки зрения Челпанова было предложено и видным психологом П. П. Блонским, который одним из первых поставил вопрос о необходимости анализа роли социальной среды при характеристике психики человека. «Социальность» рассматривалась им как особая деятельность людей, связанная с другими людьми. Под такое понимание социальности подходила и «деятельность» животных. Поэтому предложение Блонского заключалось в том, чтобы включить психологию как биологическую науку в круг социальных проблем. Противоречие между социальной и какой-либо другой психологией здесь также снималось [Блонский, 1921].

Еще одно возражение Челпанову исходило от выдающегося советского физиолога В. М. Бехтерева. Как известно, Бехтерев выступал с предложением создать особую науку — рефлексологию. Определенную отрасль ее он предложил использовать для решения социально-психологических проблем. Эту отрасль Бехтерев назвал «коллективной рефлексологией» и считал, что ее предмет — это поведение коллективов, поведение личности в коллективе, условия возникновения социальных объединений, особенности их деятельности, взаимоотношения их членов. Для Бехтерева такое понимание коллективной рефлексологии представлялось преодолением субъективистской социальной психологии. Это преодоление он видел в том, что все проблемы коллективов толковались как соотношение внешних влияний с двигательными и мимико-соматическими реакциями членов этих коллективов. Социально-психологический подход должен был быть обеспечен соединением принципов рефлексологии (механизмы объединения людей в коллективы) и социологии (особенности коллективов и их отношения с условиями жизни и классовой борьбы в обществе). В конечном итоге предмет коллективной рефлексологии определялся следующим образом: «...изучение возникновения, развития и деятельности собраний и сборищ, проявляющих свою соборную соотносительную деятельность как целое, благодаря взаимному общению друг с другом входящих в них индивидов» [Бехтерев, 1994. С. 40].

Хотя в таком подходе и содержалась полезная идея, утверждающая, что коллектив есть нечто целое, в котором возникают новые качества и свойства, возможные лишь при взаимодействии людей, общая методо-

логическая платформа оказывалась весьма уязвимой. Вопреки замыслу, эти особые качества и свойства интерпретировались как развивающиеся по тем же законам, что и качества индивидов. Это было данью механицизму, который пронизывал всю систему рефлексологии: хотя личность и объявлялась продуктом общества, но при конкретном рассмотрении в основу были положены ее биологические особенности и относимые к ним социальные инстинкты. Более того, при анализе социальных связей личности для их объяснения по существу допускались законы неорганического мира (закон тяготения, закон сохранения энергии), хотя сама идея такой редукции и подверглась критике. Поэтому, несмотря на отдельные, имеющие большое значение для развития социальной психологии находки, в целом рефлексологическая концепция Бехтерева не стала основой для создания целостной системы социально-психологического знания.

Особенно радикальными в противовес идее Челпанова оказались те предложения, которые были высказаны в связи с дискуссией, развернувшейся в те годы по поводу понимания идеологии. М. А. Рейснер, например, предлагал построить марксистскую социальную психологию путем прямого соотнесения с историческим материализмом ряда психологических и физиологических теорий. Но, поскольку сама психология должна строиться на учении об условных рефлексах, в социально-психологической сфере допускалось прямое отождествление условных рефлексов, например, с надстройкой, а безусловных — с системой производственных отношений. В конечном счете социальная психология объявлялась наукой о социальных раздражителях разных видов и типов [Рейснер, 1925].

Таким образом, несмотря на субъективное желание многих психологов создать марксистскую социальную психологию, такая задача в 1920-е годы не была выполнена. Хотя отпор точке зрения Челпанова и был дан достаточно решительно, ключевые методологические проблемы психологии не были решены. Стремясь противостоять идеалистическому подходу, исследователи сплошь и рядом оказывались в плену позитивистской философии, конкретным и специфическим проявлением которой явился механицизм. Кроме того, не было четкости и относительно предмета социальной психологии: по существу были смешаны две проблемы, или два различных понимания, предмета социальной психологии. С одной стороны, социальная психология отождествлялась с учением о социальной детерминации психических процессов; с другой — предполагалось исследование особого класса явлений, порождаемых совместной деятельностью людей и прежде всего явлений, связанных с коллективом. Те авторы, которые принимали первую трактовку (и только ее), справедливо утверждали, что результатом перестройки всей психологии на марксистской материалистической основе должно быть превращение ***всей*** психологии в социальную. Тогда никакая особая социальная психология не требуется. Это решение хорошо со-

гласовывалось и с критикой позиции Челпанова. Те же, кто видел вторую задачу социальной психологии — исследование поведения личности в коллективе и самих коллективов, не смогли предложить адекватного решения проблем, используя в качестве методологических основ марксистскую философию.

Результатом этой борьбы мнений явился тот факт, что лишь первая из обозначенных трактовок предмета социальной психологии получила права гражданства — как учение о социальной детерминации психики. Поскольку в этом понимании никакого самостоятельного статуса для социальной психологии не предполагалось, попытки построения ее как особой дисциплины (или хотя бы как особой части психологической науки) прекратились на довольно длительный срок. Социология же в эти годы вообще оказалась под ударом, поэтому о существовании социальной психологии в ее рамках вопрос вообще не поднимался. Более того, тот факт, что социальная психология в то же время продолжала развиваться на Западе, притом в рамках немарксистской традиции, привел некоторых психологов к отождествлению социальной психологии вообще лишь с ее «буржуазным» вариантом, исключив саму возможность существования социальной психологии в нашей стране. Само понятие «социальная психология» стало интерпретироваться как синоним реакционной дисциплины, как атрибут лишь буржуазного мировоззрения.

Именно в этом смысле говорят о наступившем на длительный период «перерыве» в развитии социальной психологии. Однако термин этот может быть употреблен лишь в относительном значении. Действительно, имел место перерыв в самостоятельном существовании социальной психологии в нашей стране, что не исключало реального существования отдельных исследований, являющихся по своему предмету строго социально-психологическими. Эти исследования были продиктованы потребностями общественной практики, прежде всего педагогической. Так, изучение вопросов коллектива было сконцентрировано в сфере педагогической науки, где работы А. С. Макаренко, А. С. Залужного имели отнюдь не только чисто педагогическое значение. Точно так же ряд проблем социальной психологии продолжал разрабатываться в рамках философии, в частности проблемы общественной психологии классов и групп. Здесь становление марксистской традиции в социально-психологическом знании осуществлялось с меньшими трудностями, поскольку философия в целом была рассмотрена как составная часть марксизма.

Особо следует сказать о том, как развивалась социально-психологическая мысль в рамках психологической науки. Важнейшую роль здесь сыграли исследования Л. С. Выготского. Можно выделить два круга вопросов в работах Выготского, которые имеют непосредственное отношение к развитию социальной психологии. С одной стороны, это

учение Выготского о высших психических функциях, которое в значительной степени решало задачу выявления социальной детерминации психики (т. е., выражаясь языком дискуссии 1920-х годов, «делало всю психологию социальной»). Доказав, что высшие психические функции (произвольное запоминание, активное внимание, отвлеченное мышление, волевое действие) нельзя понять как непосредственные функции мозга, Выготский пришел к выводу, что для понимания сущности этих функций необходимо выйти за пределы организма и искать корни их в общественных условиях жизни. Усвоение общественного опыта изменяет не только содержание психической жизни, но и создает новые формы психических процессов, которые принимают вид высших психических функций, отличающих человека от животных. Таким образом, конкретные формы общественно-исторической деятельности становятся решающими для научного понимания формирования психических процессов, естественные законы работы мозга приобретают новые свойства, включаясь в систему общественно-исторических отношений. Начав с идеи об историческом происхождении высших психических функций, Выготский развил далее мысль о культурно-исторической детерминации развития всех психических процессов. Две известные гипотезы Выготского (об опосредованном характере психических функций человека и о происхождении внутренних психических процессов из деятельности, первоначально «интерпсихической») позволяли сделать вывод, что главный механизм развития психики — это механизм усвоения социально-исторических форм деятельности [Выготский, 1983. С. 145]. Такая трактовка проблем общей психологии давала солидную основу для решения собственно социально-психологических проблем.

С другой стороны, в работах Выготского решались и в более непосредственной форме социально-психологические вопросы, в частности высказывалось специфическое понимание предмета социальной психологии. Оно исходило из критики того понимания, которое было свойственно В. Вундту, развивавшему концепцию «психологии народов». Социальная психология, или «психология народов», как ее понимал Вундт, рассматривала в качестве своего предмета язык, мифы, обычаи, искусство, религию, которые Выготский назвал «сгустками идеологии», «кристаллами». По его же мнению, задача психолога заключается не в том, чтобы изучать эти «кристаллы», а в том, чтобы изучить сам «раствор». Но «раствор» нельзя изучить, выводя коллективную психику из индивидуальной. Выготский не соглашается с той точкой зрения, что дело социальной психологии — изучение психики собирательной личности. Психика отдельного лица тоже социальна, поэтому она и составляет предмет социальной психологии. В этом смысле социальная психология отличается от коллективной психологии: «предмет социальной психологии — психика отдельного человека, а коллективной — личная пси-

хология в условиях коллективного проявления (например, войска, церкви)» [Выготский, 1987. С. 20].

На первый взгляд кажется, что эта позиция сильно отличается от современного взгляда на социальную психологию, как она была нами условно определена. Но в действительности отличие здесь чисто терминологическое: Выготский сравнивает не «общую» и «социальную» психологию (как это обычно делается теперь), а «социальную» и «коллективную» психологию. Но легко видеть, что «социальная» психология для него — это та самая общая психология, которая усвоила идею культурно-исторической детерминации психики (в терминологии 1920-х годов — это такая общая психология, которая «вся стала социальной»). Термином же «коллективная психология» Выготский обозначает тот самый второй аспект понимания социальной психологии, который не сумели увидеть многие другие психологи 1920-х годов или относительно которой они не сумели найти подлинно научной методологии исследования.

Поэтому можно по праву утверждать, что идеи Выготского, высказанные им в 1920-е годы и позже, в 1930-е годы, явились необходимой предпосылкой, сформировавшейся внутри психологической науки, для того чтобы впоследствии наиболее точно определить предмет социальной психологии.

Современные представления о предмете социальной психологии

В конце 1950-х — начале 1960-х годов развернулся второй этап дискуссии о предмете социальной психологии. Два обстоятельства способствовали новому обсуждению этой проблемы.

Во-первых, все расширяющиеся запросы практики. Решение основных экономических, социальных и политических проблем позволило более пристально анализировать психологическую сторону различных проявлений общественной жизни. Активное обратное воздействие психологических процессов на ход объективного развития особенно значимо в условиях усиления роли «человеческого фактора». Механизмы конкретного взаимодействия общества и личности в этих условиях должны быть исследованы не только на социологическом, но и на социально-психологическом уровне.

Во-вторых, к моменту, когда все эти проблемы с особой остротой были поставлены жизнью, произошли серьезные изменения и в области самой психологической науки. Советская психология, осуществляя свою радикальную перестройку на базе марксистской философии, превратилась к этому времени в развитую дисциплину, располагающую и солидными теоретическими работами, и широко разветвленной практикой экспериментальных исследований. Значительно возросла квалификация исследователей как в содержательном, так и в методологическом плане.

К этому же времени произошли изменения в общей духовной жизни общества, связанные с некоторым смягчением идеологического пресса и начавшейся «оттепелью», что позволило обсуждать судьбу социальной психологии не в качестве «буржуазной науки», а по существу. Таким образом, были созданы и необходимые субъективные предпосылки для возрождения полемики о социальной психологии, о ее предмете, задачах, методах, а также месте в системе наук.

Новая дискуссия началась в 1959 г. статьей А. Г. Ковалева, опубликованной в журнале «Вестник ЛГУ» [Ковалев, 1959], после чего была продолжена на Втором Всесоюзном съезде психологов в 1963 г., а также на страницах журнала «Вопросы философии». Основная полемика касалась двух вопросов: 1) понимания предмета социальной психологии и соответственно круга ее задач; 2) соотношения социальной психологии с психологией, с одной стороны, и с социологией — с другой. Несмотря на обилие нюансов различных точек зрения, все они могут быть сгруппированы в несколько основных подходов.

Так, по вопросу о предмете социальной психологии сложились три подхода. *Первый* из них, получивший преимущественное распространение среди социологов, понимал социальную психологию как науку о «массовидных явлениях психики». В рамках этого подхода разные исследователи выделяли разные явления, подходящие под это определение; иногда больший акцент делался на изучение психологии классов, других больших социальных общностей и в этой связи на таких отдельных элементах общественной психологии групп, как традиции, нравы, обычаи и пр. В других случаях большее внимание уделялось формированию общественного мнения, таким специфическим массовым явлениям, как мода и пр. Наконец, внутри этого же подхода почти все единодушно говорили о необходимости изучения коллективов. Большинство социологов определенно трактовали предмет социальной психологии как исследование общественной психологии (соответственно были разведены термины: «общественная психология» — уровень общественного сознания, характерный для отдельных социальных групп, прежде всего классов, и «социальная психология» — наука об этой общественной психологии).

Второй подход, напротив, видит главным предметом исследования социальной психологии личность. Оттенки здесь проявлялись лишь в том, в каком контексте предполагалось исследование личности. С одной стороны, больший акцент делался на психологические черты, особенности личности, типологию личностей. С другой стороны, выделялись такие проблемы, как положение личности в группе, межличностные отношения, вся система общения. Позднее с точки зрения этого подхода дискуссионным оказался вопрос о месте «психологии личности» в системе психологического знания (есть ли это раздел общей психологии, эквивалент социальной психологии или вообще самостоятель-

ная область исследований). Часто в защиту описанного подхода приводился такой аргумент, что он гораздо более «психологичен», что лишь на этом пути можно представить себе социальную психологию как органическую часть психологии, как разновидность именно психологического знания. Логично, что подобный подход в большей степени оказался популярным среди психологов.

Наконец, в ходе дискуссии обозначился и *третий* подход к вопросу. В каком-то смысле с его помощью пытались синтезировать два предыдущих. Социальная психология была рассмотрена здесь как наука, изучающая и массовые психические процессы, и положение личности в группе. В этом случае, естественно, проблематика социальной психологии представлялась достаточно широкой, практически весь круг вопросов, рассматриваемых в различных школах социальной психологии, включался тем самым в ее предмет. Были предприняты попытки дать полную схему изучаемых проблем в рамках этого подхода. Наиболее широкий перечень содержала схема, предложенная Б. Д. Парыгиным, по мнению которого социальная психология изучает: 1) социальную психологию личности; 2) социальную психологию общностей и общения; 3) социальные отношения; 4) формы духовной деятельности [Парыгин, 1971]. Согласно В. Н. Мясищеву, социальная психология исследует: 1) изменения психической деятельности людей в группе под влиянием взаимодействия; 2) особенности групп; 3) психическую сторону процессов общества [Мясищев, 1949].

Важно, что при всех частных расхождениях предложенных схем основная идея была общей: предмет социальной психологии достаточно широк и можно с двух сторон двигаться к его определению — как со стороны личности, так и со стороны массовых психических явлений. По-видимому, такое понимание более всего отвечало реально складывающейся практике исследований, а значит, и практическим запросам общества; именно поэтому оно и оказалось если не единогласно принятым, то, во всяком случае, наиболее укоренившимся. Можно убедиться, что предложенное в начале главы рабочее определение дано в рамках данного подхода.

Но согласие в понимании круга задач, решаемых социальной психологией, еще не означает согласия в понимании ее соотношения с психологией и социологией. Поэтому относительно самостоятельно дискутируется вопрос о «границах» социальной психологии. Здесь можно выделить четыре позиции: 1) социальная психология есть часть социологии; 2) социальная психология есть часть психологии; 3) социальная психология — это наука «на стыке» психологии и социологии, причем сам «стык» понимается двояко: а) социальная психология отторгает определенную часть психологии и определенную часть социологии; б) она захватывает «ничью землю» — область, не принадлежащую ни к социологии, ни к психологии.

Если воспользоваться предложением американских социальных психологов Дж. МакДэвида и Г. Харари (а вопрос о месте социальной

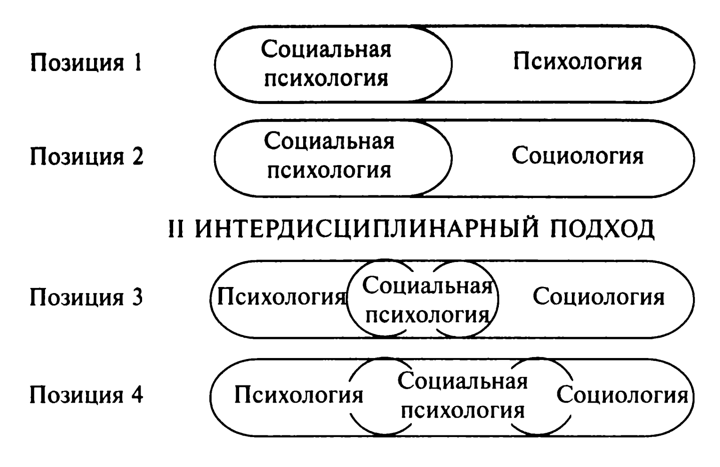


Рис. 1. *Варианты определения места социальной психологии: («границы» с социологией и психологией)*

психологии в системе наук обсуждается не менее активно и в американской литературе), то все указанные позиции можно свести к двум подходам: интрадисциплинарному и интердисциплинарному. Иными словами, место социальной психологии можно стремиться отыскать внутри одной из «родительских» дисциплин или на границах между ними. Это можно изобразить при помощи следующей схемы (рис. 1).

Несмотря на кажущиеся довольно существенные различия, все предложенные подходы по существу останавливаются перед одной и той же проблемой: какая же «граница» отделяет социальную психологию от психологии, с одной стороны, и от социологии — с другой. Ведь где ни «помещать» социальную психологию, она все равно при всех условиях граничит с этими двумя дисциплинами. Если она часть психологии, то где граница именно социально-психологических исследований внутри психологии? Социология, если она даже при таком рассмотрении оказалась за пределами социальной психологии, все равно граничит с ней в силу специфики предметов той и другой дисциплины. Такое же рассуждение можно привести и относительно положения социальной психологии внутри социологии. Но и при интердисциплинарном подходе мы не уйдем от вопроса о «границах»: что значит «на стыке», какой частью стыкуются психология и социология? Или что значит «самостоятельная дисциплина»: «отсекает» ли она какие-то части у психологии и социологии или вообще имеет какие-то абсолютно самостоятельные области, не захватываемые никоим образом ни психологией, ни социологией.

Попробуем рассмотреть эти «границы» с двух сторон в отдельности. Что касается социологии, то ее современная структура обычно характеризуется при помощи выделения трех уровней: общей социологической теории, специальных социологических теорий, конкретных социологических исследований. Следовательно, в системе теоретического знания имеются два уровня, каждый из которых соприкасается непосредственно с проблемами социальной психологии. На уровне общей теории исследуются, например, проблемы соотношения общества и личности, общественного сознания и социальных институтов, власти и справедливости и т.п. Но именно эти же проблемы представляют интерес и для социальной психологии. Следовательно, здесь проходит одна из «границ». В области специальных социологических теорий можно найти несколько таких, где очевидны и социально-психологические подходы, например социология массовых коммуникаций, общественного мнения, социология личности. Пожалуй, именно в этой сфере особенно трудны разграничения и само понятие «границы» весьма условно. Можно сказать, что по *предмету* различия часто обнаружить не удается, они прослеживаются лишь при помощи выделения специфических *аспектов* исследования, специфического угла зрения на ту же самую проблему.

Относительно «границы» между общей психологией и социальной психологией вопрос еще более сложен. Если оставить в стороне первую интерпретацию социальной психологии как учения о социальной детерминации психики человека, ибо в этом смысле вся психология, ориентирующаяся на культурно-историческую традицию, социальна, то специфическая проблематика социальной психологии, естественно, ближе всего к той части общей психологии, которая обозначается как *психология личности*. Упрощенно было бы думать, что в общей психологии исследуется личность вне ее социальной детерминации, а лишь социальная психология изучает эту детерминацию. Весь смысл постановки проблемы личности, в частности в отечественной школе психологии, в том и заключается, что личность с самого начала рассматривается как «заданная» обществом. А. Н. Леонтьев отмечает, что деятельность конкретных индивидов может протекать в двух формах: в условиях открытой коллективности или с глазу на глаз с окружающим предметным миром. Но «в каких бы, однако, условиях и формах ни протекала деятельность человека, какую бы структуру она ни приобретала, ее нельзя рассматривать как изъятую из общественных отношений, из жизни общества» [Леонтьев, 1975. С. 82]. С этой точки зрения в общей психологии исследуется структура потребностей, мотивов личности и т.д. И тем не менее остается класс специфических задач для социальной психологии в исследовании личности и собственный угол зрения. Он заключается в том, чтобы выяснить, как конкретно действует личность в различных реальных социальных группах, т.е. не просто ответить на воп-

рос о том, как формируются мотивы, потребности, установки личности, но почему именно *такие*, а не иные мотивы, потребности, установки сформировались у данной личности, в какой мере все это зависит *от группы*, в условиях которой эта личность действует, и т.д.

Таким образом, сфера собственных интересов социальной психологии просматривается довольно четко, что и позволяет отграничить ее проблематику как от проблем социологии, так и от проблем общей психологии. Это, однако, не прибавляет аргументации в пользу более точного выявления *статуса* социальной психологии между двумя указанными дисциплинами, хотя и дает основания для определения областей исследования.

Что же касается статуса, то споры о нем идут до сих пор и в западной социальной психологии. В свое время Р. Пэнто и М. Гравитц так объяснили основную линию этой полемики: до возникновения социальной психологии были две линии развития проблематики личности и общества — психология анализировала природу человека, социология анализировала природу общества. Затем возникла самостоятельная наука — социальная психология, которая анализирует отношение человека к обществу [Пэнто, Гравитц, 1972. С. 163]. Эта схема возможна лишь относительно такой психологии, которая анализирует природу человека в отрыве от природы общества. Но теперь уже трудно отыскать такого рода психологические теории, хотя многие из них, признавая факт «влияния» общества на человека, не находят корректного решения проблемы о способах этого влияния. Понимание предмета социальной психологии и ее статуса в системе наук зависит от понимания предметов как психологии, так и социологии.

Обширная дискуссия по поводу предмета социальной психологии — участь большинства наук, возникающих на стыке различных дисциплин. Точно так же и итоги дискуссий во всех этих случаях не обязательно приводят к выработке точной дефиниции. Однако они все равно крайне необходимы потому, что, во-первых, помогают очертить круг задач, решаемых этой наукой, и, во-вторых, ставят нерешенные проблемы более четко, заставляя попутно осознавать свои собственные возможности и средства. Так, дискуссия о предмете социальной психологии не может считаться вполне законченной, хотя база достигнутого согласия вполне достаточна, чтобы проводить исследования. Вместе с тем остается несомненным, что не все точки над «i» поставлены. Как известный компромисс сложилось такое положение, что практически в нашей стране сейчас существуют две социальные психологии: одна, связанная преимущественно с более «социологической», другая — преимущественно с «психологической» проблематикой. В этом смысле ситуация оказалась сходной с той, которая существует и в ряде других стран. Так, например, в США социальная психология официально «представлена»

дважды: ее секция есть внутри Американской социологической ассоциации (так называемая «социологическая социальная психология» — ССП) и внутри Американской психологической ассоциации (так называемая «психологическая социальная психология» — ПСП); в предисловиях к учебникам обычно указывается, является ли автор социологом или психологом по образованию. Соответственно в учебных курсах существуют весьма различающиеся между собой планы и программы [см.: Хьюстон, Штребе, Стефенсон, 2001][1]. Изданный в США в 1985 г. учебник К. Стефан и В. Стефан так и называется: «Две социальные психологии» [Stephan C., Stephan W., 1990].

Позже дискуссия приобрела еще более острый характер. Возникла точка зрения, утверждающая, что в настоящее время вообще следует говорить как минимум о трех социальных психологиях, когда наряду с «психологической» и «социологической» социальной психологией выделяется еще на правах самостоятельной ветви одна из существующих теоретических ориентаций, а именно «символический интеракционизм». Основные идеи этой ориентации будут рассмотрены позже, сейчас же нужно только отметить, что в рамках названного подхода делается попытка совместить две выделенные ранее модели социально-психологического знания [см. подробнее: Социальная психология: саморефлексия маргинальности, 1995].

Конечно, такая неоднозначность вызывает ряд неудобств. Она может быть допустима лишь на каком-то этапе развития науки, польза от дискуссий о ее предмете должна заключаться, между прочим, и в том, чтобы способствовать однозначному решению вопроса.

Задачи социальной психологии и проблемы общества

Острота проблем социальной психологии диктуется, однако, не только некоторой неопределенностью ее положения в системе наук и даже не преимущественно этой ее особенностью. Весьма важной и существенной чертой социально-психологического знания является его включенность (в большей мере, чем других областей психологии) в социальную и политическую проблематику общества. Конечно, это касается в особой степени таких проблем социальной психологии, как психологические характеристики больших социальных групп, массовых

[1] В 1954 г. в США по предложению известного социального психолога Т. Ньюкома в одном из университетов был поставлен любопытный эксперимент: курс социальной психологии читался половине студентов одного курса в первом семестре лектором-социологом, второй половине во втором семестре — лектором-психологом. После окончания курсов студентам было предложено провести дискуссию по проблемам социальной психологии, но она не получилась, так как студенты были в полной уверенности, что прослушали курсы по совершенно различным дисциплинам.

движений и т.д. Но и традиционные для социальной психологии исследования малых групп, социализации или социальных установок личности связаны с теми конкретными задачами, которые решаются обществом определенного типа. В теоретической части социально-психологического знания непосредственно влияние конкретных социальных условий, традиций культуры. В определенном смысле слова можно сказать, что социальная психология сама является частью культуры. Отсюда возникают по крайней мере две задачи для исследователей.

Во-первых, задача корректного отношения к *зарубежной* социальной психологии, прежде всего к содержанию ее теоретических позиций, а также методов и результатов исследований. Как об этом свидетельствуют многочисленные западные работы, большинство исследований в социальной психологии всегда вызвано к жизни конкретными потребностями общества. Следовательно, сама ориентация исследований должна быть внимательно изучена под углом зрения задач, поставленных практикой, существующей в условиях совершенно определенного типа общества. Современные научные исследования не могут осуществляться без определенной системы их финансирования, а система эта сама по себе диктует и цель, и определенную «окраску» основного направления работы. Поэтому вопрос об отношении к традиции социальной психологии любой другой страны не имеет однозначного решения: нигилистическое отрицание чужого опыта здесь столь же неуместно, сколь и простое копирование идей и исследований. Не случайно в современной социальной психологии в качестве одного из ключевых используется понятие «социальный контекст», что означает требование привязанности исследования к определенной социальной практике.

Во-вторых, задача тщательной отработки проблемы *прикладного* исследования в социальной психологии. Исследования, проводимые непосредственно в различных звеньях общественного организма, требуют не только высокого профессионального мастерства, но и гражданской ответственности исследователя. Направленность практических рекомендаций и есть та сфера, где социальная психология непосредственно «вторгается» в общественную жизнь. Следовательно, для социального психолога весьма остро стоит не только вопрос о профессиональной этике, но и о формулировании своей социальной позиции. Французский социальный психолог С. Московичи справедливо заметил, что задачи для социальной психологии задает именно общество, оно диктует ей проблемы [Московичи, 1984]. Но это означает, что социальный психолог должен понимать эти проблемы общества, уметь чутко улавливать их, осознавать, в какой мере и в каком направлении он может способствовать решению этих проблем. «Академизм» и «профессионализм» в социальной психологии должны органически включать в себя и известную социальную чуткость, понимание сущности социаль-

ной «ангажированности» этой научной дисциплины. Особенно остро эти проблемы встают в те периоды, когда само общество переживает радикальные трансформации, когда все проблемы в нем подчинены происходящим социальным изменениям.

Так, в свое время, в период «второго рождения» социальной психологии в нашей стране, а именно в период существования социалистического строя, естественно, были поставлены некоторые новые проблемы. Конечно, многие из открытых в традиционной социальной психологии явлений имеют место в любом типе общества: межличностные отношения, коммуникативные процессы, лидерство, сплоченность — все это явления, присущие любому типу общественной организации. Однако, констатируя этот факт, нужно иметь в виду два обстоятельства.

Во-первых, даже и эти, описанные в традиционной социальной психологии, явления приобретают в различных социальных условиях порой совершенно иное содержание. Ниже мы покажем это на примере исследований коллектива. Конечно, процессы, протекающие, скажем, в малой группе, остаются теми же: люди общаются друг с другом, у них формируются определенные социальные установки и т.д., но каково содержание различных форм их взаимодействия, какого рода установки возникают по отношению к определенным общественным явлениям — все это определяется содержанием конкретных общественных отношений. Значит, анализ всех традиционных проблем приобретает новые грани. Методологический принцип включения именно содержательного рассмотрения социально-психологических проблем продиктован в том числе и общественными потребностями.

Во-вторых, новая социальная реальность рождает порой не только необходимость новых акцентов при исследовании традиционных проблем, но и просто рассмотрение совершенно новых объектов исследования. Так, период радикальных экономических и политических преобразований, происходящих сегодня в России, требует, с одной стороны, особого внимания, например, к традиционным проблемам этнической психологии с учетом новых акцентов в ней (особенно в связи с обострением межнациональных конфликтов), а с другой стороны, разработки совершенно новой сферы — психологии предпринимательства (в связи со становлением новых форм собственности). Идея о том, что общество диктует проблемы социальной психологии, должна быть дополнена идеей, что долг социального психолога — уметь выявить эти проблемы.

Кроме задач общетеоретического плана, общество ставит перед социальной психологией и конкретные прикладные задачи, которые выдвигаются буквально из всех сфер общественной жизни и не могут ожидать решения теоретических вопросов. Ряд важнейших направлений прикладных исследований определяется сегодня задачами, связанными с теми изменениями в массовом сознании, которые обусловлены именно ради-

кализмом социальных преобразований. Здесь же коренятся и новые возможности для деятельности социального психолога-практика, которому сплошь и рядом приходится не только проводить прикладные исследования, но и напрямую вмешиваться в происходящие процессы. Такого рода деятельность породила специфическую область социальной психологии, получившую название ***«практическая социальная психология»***.

Логика предлагаемого курса должна охватить и эти проблемы — практических приложений социальной психологии. В целом же она преследует цель — дать систематическое изложение всех основных проблем социальной психологии, причем в строгой последовательности, так, чтобы порядок следования тем отражал некоторые фундаментальные методологические принципы анализа. Весь курс включает пять больших разделов:

1) **введение**, где даются характеристика предмета социальной психологии, история развития ее основных идей, методологические принципы;
2) **закономерности общения и взаимодействия,** где раскрывается связь между межличностными и общественными отношениями, а общение рассматривается как их реальное проявление, где исследуются структура и функции общения, а также его механизмы;
3) **социальная психология групп**, где дается классификация групп (больших и малых) и выявляются особенности общения в реальных социальных группах, вопросы о внутренней динамике групп и их развитии и о межгрупповых отношениях;
4) **социальная психология личности**, где рассматривается, с одной стороны, каким образом общие механизмы общения и взаимодействия, специфически проявляющиеся в различных социальных группах, «задают» личность в определенном социальном контексте, и, с другой стороны — каковы формы активности личности в дальнейшем развитии общественных отношений;
5) **практические приложения социальной психологии,** где анализируются специфика прикладного исследования, реальные возможности социальной психологии в формулировании практических рекомендаций, кратко характеризуются те сферы, где наиболее развиты прикладные исследования и где осуществляется практическая работа по социально-психологическому воздействию в различных формах и способах.

Литература

Андреева Г. М. К истории становления социальной психологии в России // Вестник МГУ. Сер. 14. Психология. 1997. № 4.

Аронсон Э. Общественное животное / Пер. с англ. М., 1998 (Гл. 1, 9).
Артемов В. А. Введение в социальную психологию. М., 1927.
Бехтерев В. М. Коллективная рефлексология // Избранные работы по социальной психологии. М., 1994.
Блонский П. П. Очерк научной психологии. М., 1924.
Будилова Е. А. Философские проблемы в советской психологии. М., 1971.
Введение в практическую социальную психологию / Под ред. Ю. М. Жукова, Л. А. Петровской, О. В. Соловьевой. М., 1994 (Гл. 1).
Выготский Л. С. Исторический смысл психологического кризиса // Собр. соч. М., 1982. Т. 1.
Выготский Л. С. История развития высших психических функций // Собр. соч. М., 1983. Т. 3.
Выготский Л. С. Психология искусства. М., 1987.
Ковалев А. Г. О предмете социальной психологии // Вестник ЛГУ. 1959. № 11.
Корнилов К. Н. Учебник психологии, изложенный с точки зрения диалектического материализма. М.; Л., 1929.
Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.
Майерс Д. Социальная психология / Пер. с англ. СПб., 1997 (Гл. 1).
Московиси С. Общество и теория в социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М., 1984.
Мясищев В. Н. Личность и неврозы. М., 1949.
Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М., 1971.
Пэнто Р., Гравитц М. Методы социальных наук / Пер. с фр. М., 1972.
Рейснер М. А. Проблемы социальной психологии. Ростов-на-Дону, 1925.
Социальная психология: саморефлексия маргинальности. Хрестоматия / Ред.-сост. Е. В. Якимова. М., 1995.
Челпанов Г. И. Психология и марксизм. М., 1924.

Глава 2

История формирования социально-психологических идей

Предпосылки возникновения социальной психологии

Изучение истории социально-психологической мысли имеет большое значение не только с точки зрения повышения эрудиции психолога или социолога, но и для более углубленного и четкого представления о существе науки, ее проблематике и, наконец, о ее предмете. История социальной психологии как науки значительно моложе истории того, что можно назвать «социально-психологическим мышлением». Потребность осознать характер совместной деятельности, форм общения, складывающихся в ней, по-видимому, так же стара, как и сама эта совместная деятельность людей. История первобытного общества

свидетельствует, что люди уже на заре человечества сталкивались с социально-психологическими явлениями и каким-то образом пытались использовать их. Так, например, в различных системах древних религий проявляли себя такие формы массовых настроений, как подверженность психологическому заражению, приводящему к воздействию толпы на индивида. Из поколения в поколение передавались обряды, табу, и это выступало своего рода нравственным регулятором человеческого общения. Определенные секреты воздействия на публику были известны и древним ораторам. В таких своеобразных формах «социально-психологическое мышление» насчитывает тысячелетия, в то время как история социальной психологии как научной дисциплины — относительно молодая отрасль знания.

Трудность создания научной истории социальной психологии заключается в том, что дисциплина эта формировалась из многих источников и сложно определить, на каких рубежах внутри той или другой науки обособились элементы социально-психологического знания. Но еще большую трудность представляет тот факт, что в период, когда социальная психология наиболее определенно заявила о себе как о самостоятельной дисциплине, сразу же сложились различные традиции в ее развитии, опирающиеся на различные философские школы, в том числе марксистская традиция, которая предлагала специфическое решение ряда проблем. Следовательно, история социальной психологии должна включать в себя рассмотрение всех этих традиций, равным образом как и выявление коренных методологических и теоретических различий в их современных формах.

При возникновении социальной психологии как самостоятельной отрасли знания сыграли свою роль определенные теоретические предпосылки. Их анализ требует разделить вопрос на две части. ***Первая часть*** касается того, каким образом социально-психологические идеи вызревали в недрах других отраслей знания и лишь подготовили самостоятельную фазу в развитии данной науки, т.е. должны быть проанализированы работы «предшественников» социальной психологии, в отличие от работ ее «зачинателей» — исследователей, впервые попытавшихся создать первые образцы собственно социально-психологических концепций [Парыгин, 1971. С. 21].

Процесс создания предпосылок социальной психологии не отличается в целом от процесса развития любой научной дисциплины, его содержание — это зарождение социально-психологических идей первоначально в лоне философии, а затем постепенное отпочкование их от системы философского знания. Правда, отпочкование это осуществлялось не непосредственно, а через отпочкование двух других дисциплин, давших непосредственно жизнь социальной психологии, — психологии и социологии.

Многие исследователи отмечают наличие элементов социально-психологических знаний в лоне самых разных философских концепций. Так, американский исследователь О. Клайнберг считает, что большинство проблем социальной психологии, именно как проблем, зародилось в философских системах древности. Г. Олпорт еще более точно указывает адрес: с его точки зрения, родоначальником этих проблем следует считать Платона. Действительно, через все эпохи развития философского знания можно проследить, как внутри него разрабатывались идеи социальной психологии. В античной философии — это не только философия Платона, но и философия Аристотеля. В философии Нового времени нельзя опустить такие имена, как Гоббс, Локк, Гельвеций, Руссо, Гегель. Как видно, социально-психологические идеи присутствовали в системах как идеалистической, так и материалистической философии. В целом они были неразрывно связаны с трактовкой более общих психологических идей, и «чисто» социально-психологические аспекты выделить здесь весьма трудно. С другой стороны, идеи эти разбросаны буквально по крупицам и вряд ли есть смысл приводить простой перечень примеров, тем более что история психологии в недрах философского знания изучена достаточно подробно [Ярошевский, 1976].

Гораздо продуктивнее рассмотреть подробно ***вторую часть*** вопроса, а именно период непосредственного выделения социальной психологии в самостоятельную дисциплину.

Выделение социальной психологии в самостоятельную область знания

При рассмотрении этого вопроса нужно сконцентрировать внимание на трех моментах: 1) на «запросах» по решению социально-психологических проблем, которые возникают в различных смежных науках; 2) на процессах подготовки к вычленению социально-психологической проблематики внутри двух основных «родительских» дисциплин: психологии и социологии; 3) наконец, на характеристике первых форм самостоятельного социально-психологического знания.

1. Период, о котором идет речь, относится к середине XIX в. К этому времени можно было наблюдать значительный прогресс в развитии целого ряда наук, в том числе имеющих непосредственное отношение к различным процессам общественной жизни. Большое развитие получило ***языкознание***. Его необходимость была продиктована теми процессами, которые происходили в это время в Европе: это было время бурного развития капитализма, умножения экономических связей между странами, что вызвало к жизни активную миграцию населения. Остро встала проблема языкового общения и взаимовлияния народов и соответственно проблема связи языка с различными компонентами психо-

логии народов. Языкознание не было в состоянии своими средствами решить эти проблемы.

Точно так же к этому времени были накоплены значительные факты в области ***антропологии, этнографии, археологии,*** которые для интерпретации накопленных фактов нуждались в услугах социальной психологии. Английский антрополог Э. Тейлор завершает свои работы о первобытной культуре, американский этнограф и археолог Л. Морган исследует быт индейцев, французский социолог и этнограф Л. Леви-Брюль изучает особенности мышления первобытного человека. Во всех этих исследованиях требовалось принимать в расчет психологические характеристики определенных этнических групп, связь продуктов культуры с традициями, ритуалами и т.п. Успехи, а вместе с тем и затруднения характеризуют и состояние ***криминологии***: развитие капиталистических общественных отношений породило новые формы противоправного поведения, и объяснение причин, его детерминирующих, приходилось искать не только в сфере социальных отношений, но и с учетом психологических характеристик поведения.

Такая картина позволила американскому социальному психологу Т. Шибутани сделать вывод о том, что социальная психология стала независимой отчасти потому, что специалисты различных областей знания не в состоянии были решить некоторые свои проблемы [Шибутани, 1999]. Несмотря на шуточный характер этого утверждения, в нем достаточно точно подмечена потребность выделения нового класса проблем, которые «не подведомственны» никакой из ранее существовавших дисциплин. Еще более определенно эта потребность проявила себя в развитии тех двух наук, которые считаются непосредственными «родителями» социальной психологии: психологии и социологии.

2. ***Психология*** в середине XIX в. в интересующем нас плане характеризовалась тем, что она по преимуществу развивалась как психология индивида. Лишь в отдельных ее частях, прежде всего в патопсихологии, пробивались на свет ростки будущих концепций о специфических формах взаимодействия людей, их взаимовлияния и т.д. Особый толчок в этом отношении дало развитие психиатрической практики, в частности использование гипноза как специфической формы внушения. Был вскрыт факт зависимости психической регуляции поведения индивида от управляющих воздействий со стороны другого, т.е. исследование вплотную подошло к проблеме, относящейся к компетенции социальной психологии. В основном же русле того, что сегодня называется общей психологией, господствовали идеи *ассоцианизма*, недостаточность которого постепенно начинает становиться очевидной, что и порождает попытки его преодоления. Яркой фигурой в этом течении явился немецкий психолог Г. Гербарт. Стремясь перейти от описательной психологии к объяснительной (что было продиктовано нуждами педагоги-

ческой практики), Гербарт считал исходным феноменом психологии представление («первичное единство души»), с точки зрения которого можно построить объяснительные модели. Это было попыткой осознать новые формы детерминации психических явлений, но попытка оказалась непродуктивной. Поэтому программа перестройки психологии, включающая в себя поиск новых подходов к объяснению человеческого поведения, еще только складывалась, в целом же тяга к социально-психологическим проблемам в психологии оставалась пока не слишком значительной, по крайней мере в русле основных теоретических концепций. Первоначально прообраз будущей социальной психологии зарождается на боковых путях развития психологии, а не на магистральной линии развития [Ярошевский, 1976].

По-иному складывался интерес к социально-психологическому знанию в области ***социологии***. Социология сама выделилась в самостоятельную науку лишь в середине XIX в. (ее родоначальником считается французский философ-позитивист О. Конт). Почти с самого начала своего существования социология стала строить попытки объяснения ряда социальных фактов посредством законов, почерпнутых из других областей знания. Исторически первой формой такого редукционизма для социологии оказался *биологический* редукционизм, особенно ярко проявившийся в органической школе (Г. Спенсер и др.). Однако просчеты биологической редукции заставили обратиться к законам *психологии* как объяснительной модели для социальных процессов. Корни социальных явлений начали отыскивать в психологии, и внешне эта позиция казалась более выигрышной: создавалась видимость, что в отличие от биологического редукционизма здесь действительно учитывается специфика общественной жизни. Факт *присутствия* психологической стороны в каждом общественном явлении отождествлялся с фактом *детерминации* психологической стороной общественного явления. Сначала это была редукция к *индивидуальной* психике, примером чего может служить концепция французского социолога Г. Тарда. С его точки зрения, элементарный социальный факт заключен не в пределах одного мозга, что есть предмет «интрацеребральной» психологии, а в соприкосновении нескольких умов, что должно изучаться «интерментальной» психологией. Общая модель социального рисовалась как взаимоотношение двух индивидов, из которых один подражает другому.

Когда объяснительные модели такого рода отчетливо продемонстрировали свою несостоятельность, социологи предложили более сложные формы психологического редукционизма. Законы социального стали теперь сводить к законам *коллективной* психики. Окончательно оформляется особое направление в системе социологического знания — психологическое направление в социологии. Родоначальником его в США является Л. Уорд, но, пожалуй, особенно ярко идеи этого направ-

ления были сформулированы в трудах Ф. Гиддингса. С его точки зрения, первичный социальный факт составляет не сознание индивида, не «народный дух», но так называемое «сознание рода». Отсюда социальный факт есть не что иное, как социальный разум. Его исследованием должна заниматься «психология общества», или, что то же самое, социология. Здесь идея редукции доведена до ее логического конца.

Психологическое направление в социологии оказалось весьма жизнеспособным, по-видимому, потому, что в принципе психологизация общественных отношений легко и органично согласуется с любыми попытками более углубленного истолкования общественной жизни [Смелзер, 1994. С. 18]. Психологизм прочно обосновался в социологии, что в дальнейшем в значительной степени запутало вопрос о специфике социально-психологического знания: чрезвычайно легко оказалось смешать *психологическое направление в социологии* и *социальную психологию*. Поэтому наряду с интересными находками, касающимися отдельных характеристик психологической стороны социальных явлений, психологическое направление в социологии принесло много вреда становлению социальной психологии как науки. Однако на поверхности явлений дело выглядело таким образом, что внутри социологии был зафиксирован большой интерес к развитию социально-психологического знания. Таким образом, в развитии двух наук — психологии и социологии — обозначилось как бы встречное движение, которое должно было закончиться формулированием проблем, ставших предметом новой науки, что и можно отнести к третьей предпосылке (3).

Первые исторические формы социально-психологического знания

Эти взаимные устремления реализовались в середине XIX в. и дали жизнь первым формам собственно социально-психологического знания. Прежде чем приступить к их характеристике, необходимо сказать о той общей атмосфере развития научного знания, в которой эти первые теории родились. Они еще не могли базироваться на какой бы то ни было исследовательской практике, но, напротив, весьма походили на конструкции универсальных энциклопедических схем, свойственных социальной философии той эпохи. Концепции эти неизбежно создавались в канонах философского знания, были спекулятивны, умозрительны, и социальная психология приобрела в этом виде характер крайне описательной дисциплины. Из всего многообразия первых социально-психологических теорий обычно выделяют три, наиболее значительные: ***психологию народов, психологию масс*** и ***теорию инстинктов социального поведения.*** Принципом, или критерием, их различения является способ анализа взаимоотношения личности и общества. При решении этой проблемы принципиально возможны два подхода: при-

знание примата личности или примата общества. Тогда примером *первого* решения явятся психология масс и теория инстинктов социального поведения, а примером *второго* решения — психология народов. Оба эти решения найдут свое продолжение в истории социальной психологии на последующих этапах ее развития, и потому нужно особенно внимательно рассмотреть, как обе эти тенденции формировались.

Психология народов как одна из первых форм социально-психологических теорий сложилась в середине XIX в. в Германии. С точки зрения выделенного нами критерия психология народов предлагала «коллективистическое» решение вопроса о соотношении личности и общества: в ней допускалось субстанциональное существование «сверхиндивидуальной души», подчиненной «сверхиндивидуальной целостности», каковой является народ (нация). Процесс образования наций, который осуществлялся в это время в Европе, приобретал в Германии специфическую форму в связи с необходимостью объединения раздробленных феодальных земель. Эта специфика получила отражение в ряде теоретических построений немецкого обществоведения той эпохи. Определенное влияние она оказала и на психологию народов. Теоретическими источниками ее послужили: философское учение Гегеля о «народном духе» и идеалистическая психология Гербарта, которая, по выражению М. Г. Ярошевского, явилась «гибридом лейбницевской монадологии и английского ассоцианизма» [Ярошевский, 1976. С. 238]. Психология народов попыталась соединить эти два подхода.

Непосредственными создателями психологии народов выступили философ М. Лацарус (1824–1903) и языковед Г. Штейнталь (1823–1893). В 1859 г. был основан журнал «Психология народов и языкознание», где была опубликована их статья «Вводные рассуждения о психологии народов». В ней сформулирована опирающаяся на философию истории Гегеля мысль о том, что главная сила истории — народ, или «дух целого» (Allgeist), который выражает себя в искусстве, религии, языке, мифах, обычаях и т.д. Индивидуальное же сознание есть лишь его продукт, звено некоторой психической связи. Задача социальной психологии — «познать психологически сущность духа народа, открыть законы, по которым протекает духовная деятельность народа».

В дальнейшем идеи психологии народов получили развитие во взглядах В. Вундта (1832–1920). Впервые свою позицию Вундт сформулировал в 1863 г. в «Лекциях о душе человека и животных». Основное же развитие идея получила в 1900 г. в первом томе десятитомной «Психологии народов». Уже в «Лекциях» на основании курса, прочитанного в Гейдельберге, Вундт изложил мысль о том, что психология должна состоять из двух частей: *физиологической психологии* и *психологии народов*. Соответственно каждой части Вундтом были написаны фундаментальные работы, и вот именно вторая часть была изложена в «Психологии наро-

дов». С точки зрения Вундта, физиологическая психология является экспериментальной дисциплиной, но эксперимент не пригоден для исследования высших психических процессов — речи и мышления. Поэтому именно с этого «пункта» и начинается психология народов. В ней должны применяться иные методы, а именно анализ продуктов культуры: языка, мифов, обычаев, искусства.

Вундт отказался от неопределенного понятия «дух целого» и придал психологии народов несколько более реалистический вид, что позволило ему даже предложить программу эмпирических исследований для изучения языка, мифов и обычаев. Психология народов в его варианте закреплялась как описательная дисциплина, которая не претендует на открытие законов. В России идеи психологии народов развивались в учении известного лингвиста А. А. Потебни. Несмотря на различия в подходах Лацаруса, Штейнталя, Вундта и Потебни, основная идея концепции является общей: психология сталкивается с феноменами, коренящимися не в индивидуальном сознании, а в сознании народа, и поэтому должен существовать как минимум специальный раздел этой науки, который и будет заниматься названными проблемами, применяя особые, отличные от обычной психологии, методы. Несмотря на известные упрощения, эта концепция поставила принципиальный вопрос о том, что существует нечто, *кроме* индивидуального сознания, характеризующее психологию группы, и индивидуальное сознание в определенной степени задается ею.

Психология масс представляет собой другую форму первых социально-психологических теорий, ибо она, по предложенному выше критерию, дает решение вопроса о взаимоотношении личности и общества с «индивидуалистических» позиций. Эта теория родилась во Франции во второй половине XIX в. Истоки ее были заложены в концепции подражания Г. Тарда (1843–1904). С точки зрения Тарда, социальное поведение не имеет другого объяснения, кроме как при помощи идеи подражания. Официальная, интеллектуалистически ориентированная академическая психология, пренебрегающая в своих объяснениях аффективными элементами, терпит неуспех. Идея же подражания учитывает иррациональные моменты в социальном поведении, поэтому и оказывается более продуктивной. Именно эти две идеи Тарда — роль иррациональных моментов в социальном поведении и роль подражания — были усвоены непосредственными создателями психологии масс. Это были итальянский юрист С. Сигеле (1868–1913) и французский социолог Г. Лебон (1841–1931). Сигеле в основном опирался на изучение уголовных дел, в которых его привлекала роль аффективных моментов. Лебон, будучи социологом, преимущественное внимание уделял проблеме противопоставления масс и элит общества. В 1895 г. появилась его основная работа «Психология народов и масс», в которой и изложена суть концепции.

С точки зрения Лебона, всякое скопление людей представляет собой «массу», главной чертой которой является утрата способности к наблюдению. Типичными чертами поведения человека в массе являются: обезличивание (что приводит к господству импульсивных, инстинктивных реакций), резкое преобладание роли чувств над интеллектом (что приводит к подверженности различным влияниям), вообще утрата интеллекта (что приводит к отказу от логики), утрата личной ответственности (что приводит к отсутствию контроля над страстями) [Лебон, 1995]. Вывод, который следует из описания этой картины поведения человека в массе, состоит в том, что масса всегда по своей природе неупорядоченна, хаотична, поэтому ей нужен «вождь», роль которого может выполнять «элита». Выводы эти были сделаны на основании рассмотрения единичных случаев проявления массы, а именно проявления ее в ситуации паники. Никаких других эмпирических подтверждений не приводилось, вследствие чего паника оказалась единственной наблюдаемой формой действий массы, хотя в дальнейшем эти наблюдения были экстраполированы на любые другие массовые действия.

В психологии масс ярко проявляется определенная социальная окраска. Конец XIX в., ознаменованный многочисленными массовыми выступлениями, заставлял официальную идеологию искать средства обоснования различных акций, направленных против этих массовых выступлений. Большое распространение получает утверждение о том, что конец XIX — начало XX в. — это «эра толпы», когда человек теряет свою индивидуальность, подчиняется импульсам, примитивным инстинктам, поэтому легко поддается различным иррациональным действиям. Психология масс оказалась в русле этих идей, что позволило Лебону выступить против революционных движений, интерпретируя и их как иррациональное движение масс.

Что же касается чисто теоретического значения психологии масс, то оно оказалось двойственным: с одной стороны, здесь было предложено определенное объяснение взаимоотношений личности и общества, но, с другой стороны, это объяснение не было обосновано. Формально признавался известный примат индивида над обществом, но само общество произвольно сводилось к толпе и даже на этом «материале» выглядело весьма односторонне, поскольку сама «толпа», или «масса», была описана лишь в одной-единственной ситуации ее поведения, ситуации *паники*. Хотя серьезного значения для дальнейших судеб социальной психологии концепция психологии масс не имела, тем не менее проблематика, разработанная в рамках этой концепции, представляет большой интерес, в том числе и для настоящего времени.

Третьей концепцией, которая стоит в ряду первых самостоятельных социально-психологических построений, является ***теория инстинктов социального поведения*** английского психолога В. Макдугалла (1871—1938),

переехавшего в 1920 г. в США и в дальнейшем работавшего там. Работа Макдугалла «Введение в социальную психологию» вышла в 1908 г., и этот год считается годом окончательного утверждения социальной психологии в самостоятельном существовании (в этом же году в США вышла книга социолога Э. Росса «Социальная психология», и, таким образом, очень символично, что и психолог и социолог в один и тот же год издали первый систематический курс по одной и той же дисциплине). Год этот, однако, лишь весьма условно может считаться началом новой эры в социальной психологии, поскольку еще в 1897 г. Дж. Болдуин опубликовал «Исследования по социальной психологии», которые могли бы претендовать тоже на первое систематическое руководство.

Основной тезис теории Макдугалла заключается в том, что причиной социального поведения признаются врожденные инстинкты. Эта идея есть реализация более общего принципа, принимаемого Макдугаллом, а именно стремления к цели, которое свойственно и животным, и человеку. Именно этот принцип особенно значим в концепции Макдугалла; в противовес бихевиоризму (трактующему поведение как простую реакцию на внешний стимул) он называл созданную им психологию «целевой» или «гормической» (от греческого слова «гормэ» — стремление, желание, порыв). Гормэ и выступает как движущая сила интуитивного характера, объясняющая социальное поведение и реализующаяся в качестве инстинктов (или позднее «склонностей»).

Репертуар инстинктов у каждого человека возникает в результате определенного психофизического предрасположения — наличия наследственно закрепленных каналов для разрядки нервной энергии. Инстинкты включают аффективную (рецептивную), центральную (эмоциональную) и афферентную (двигательную) части. Таким образом, все, что происходит в области сознания, находится в прямой зависимости от бессознательного начала. Внутренним выражением инстинктов являются главным образом эмоции. Связь между инстинктами и эмоциями носит систематический и определенный характер. Макдугалл перечислил несколько пар связанных между собой инстинктов и эмоций: инстинкт борьбы и соответствующие ему гнев, страх; инстинкт бегства и чувство самосохранения; инстинкт воспроизведения рода и ревность, женская робость; инстинкт приобретения и чувство собственности; инстинкт строительства и чувство созидания; стадный инстинкт и чувство принадлежности. Из инстинктов выводятся и все социальные учреждения: семья, торговля, различные общественные процессы, в первую очередь война. Отчасти именно из-за этого упоминания в теории Макдугалла склонны были видеть реализацию дарвиновского подхода, хотя, как известно, будучи перенесен механически на общественные явления, этот подход утрачивал какое бы то ни было научное значение.

Несмотря на огромную популярность идей Макдугалла, они сыграли в истории науки отрицательную роль: интерпретация социального поведения с точки зрения некоего спонтанного стремления к цели узаконивала значение иррациональных, бессознательных влечений в качестве движущей силы не только индивида, но и человечества. Поэтому, как и в общей психологии, преодоление идей теории инстинктов послужило в дальнейшем важной вехой становления научной социальной психологии.

Таким образом, можно подытожить, с каким же теоретическим багажом осталась социальная психология после того, как были выстроены эти ее первые концепции. Прежде всего положительное значение их заключается в том, что были выделены и четко поставлены действительно важные вопросы, подлежащие разрешению: о соотношении сознания индивида и сознания группы, о движущих силах социального поведения и т.д. Интересно также и то, что в первых социально-психологических теориях с самого начала пытались найти подходы к решению поставленных проблем как бы с двух сторон: со стороны психологии и со стороны социологии. В первом случае неизбежно получалось, что все решения предлагаются с точки зрения индивида, его психики, переход к психологии группы не прорабатывался сколько-нибудь точно. Во втором случае формально пытались идти «от общества», но тогда само «общество» растворялось в психологии, что приводило к психологизации общественных отношений. Это означает, что сами по себе ни «психологический», ни «социологический» подходы не дают правильных решений, если они не связаны между собой. Наконец, первые социально-психологические концепции оказались слабыми еще и потому, что они не опирались на какую-либо исследовательскую практику, они вообще не базировались на исследованиях, но в духе старых философских построений были лишь *«рассуждениями»* по поводу социально-психологических проблем. Однако важное дело было сделано, и социальная психология была заявлена как самостоятельная дисциплина, имеющая право на существование. Теперь она нуждалась в подведении под нее экспериментальной базы, поскольку в целом в психологии к этому времени уже был накоплен достаточный опыт в использовании экспериментального метода. Следующий этап становления социальной психологии как дисциплины мог стать только экспериментальным этапом в ее развитии.

Однако, прежде чем перейти к характеристике этого следующего этапа, надо сказать и о зарождении совершенно новой традиции в развитии теоретических основ социальной психологии. Речь идет о создании предпосылок социально-психологического знания внутри марксизма.

Предпосылки социально-психологического знания в системе марксизма

Середина XIX в. была ознаменована созданием марксистского мировоззрения, и обществоведение оказалось включенным в полемику между новой, оформившейся идеологией и традиционными буржуазными теориями общественного развития. В социологии эта полемика с марксизмом немедленно приняла открытый характер. Несколько по-иному складывалась ситуация в социальной психологии. Поскольку она в меньшей степени, чем социология, находилась под влиянием идеологии, непосредственная дискуссия с марксизмом здесь не имела места, хотя «встреча» социальной психологии с марксизмом, конечно, была неизбежной. В 1913 г. Дж. Болдуин назвал «Капитал» К. Маркса в числе тех работ, под воздействием которых произошел коренной переворот во взглядах на соотношение индивидуального и общественного сознания. Однако переворот этот не привел к восприятию идей марксизма профессиональной социальной психологией, либо встретившей марксистские идеи равнодушно, либо вообще не отреагировавшей на них. Таким образом сложились две самостоятельные традиции в развитии социально-психологического знания: одна, продолжающая линию выделения этой дисциплины из общей системы наук, и другая, формулирующая принципы социально-психологического знания внутри марксизма.

Развитие марксистской традиции в системе социально-психологического знания обладает рядом специфических черт. Поскольку в определенных отношениях социальная психология выступает как общественная наука, постольку это означает возможность непосредственного принятия ею фундаментальных *теоретических* положений марксизма относительно сущности общественных явлений, природы человека и общества. Марксистская традиция в данном случае может быть прослежена на том, как эти положения воплощаются в конкретное изучение отдельных социально-психологических феноменов. В других отношениях социальная психология, подобно естественным наукам, может принимать лишь общефилософские принципы марксизма. Проследить развитие влияния марксистской теории здесь — значит исследовать лишь *методологический* арсенал социальной психологии, выявить, насколько сами принципы организации научного знания, предлагаемые марксизмом, реализуются в исследовательской практике.

Несомненно, что некоторые теоретические основания социально-психологического знания могут быть найдены в работах Маркса и его многочисленных последователей. Речь идет здесь в основном об изложении общей концепции общественного развития как исходного принципа для социальной психологии. Анализ социально-психологических явлений в системе марксизма осуществлялся на основе материалистического понимания истории. Это означало прежде всего, что сама со-

циальная жизнь рассматривалась как обоснованная материальными условиями. Такой подход коренным образом отличался от интерпретаций влияния социальных факторов на развитие психики в других версиях социально-психологического подхода, хотя в принципе не противоречил основной направленности некоторых из них. Так, со стороны социологии предложения о признании примата социального в отношениях индивида и общества исходили, например, из концепции Э. Дюркгейма. Однако в этом варианте «социальность» не была связана с идеей первичности материальных условий жизни общества, как это имело место в марксизме.

Что касается психологической стороны общественных явлений в системе отношений общества, то она ни в коем случае не отрицалась (Г. В. Плеханов отметил даже, что «для Маркса проблема истории была также психологической проблемой»), подчеркивался лишь факт детерминации этой психологической стороны более глубокими процессами материальной жизни людей.

Именно на этих принципах были описаны некоторые конкретные закономерности социально-психологических явлений. Основной упор был сделан прежде всего на выявление места ***общественной психологии*** классов и других социальных групп в системе общественного сознания. Общественная психология была проинтерпретирована как определенный (низший по сравнению с идеологией) уровень общественного сознания, который, однако, играет большую роль в общественном развитии. На основании этого определения была проанализирована общественная психология различных классов капиталистического общества. Вместе с тем изучалась структура ***массовых побуждений*** людей, таких, как общественные настроения, иллюзии, заблуждения. Это было важно в связи с анализом подлинных движущих сил исторического процесса, особенно в период больших исторических сдвигов.

Как видно из этого краткого перечня, преимущественное развитие в марксизме получили социально-психологические проблемы, непосредственно включенные в разработку теории революционного процесса. Постановка этих проблем была вплетена в общую ткань социальной теории марксизма и не выступала в виде готовых положений социальной психологии как особой научной дисциплины. Но само включение анализа психологической стороны социальных процессов в контекст общесоциологической теории могло быть использовано в социальной психологии как определенный методологический норматив. По существу это была попытка отыскать, включить «социальный контекст» в систему социально-психологического знания.

Такие же принципиальные решения были найдены и для других разделов социальной психологии, связанных с изучением личности, микросреды ее формирования (того, что впоследствии стало именоваться

проблемой малой группы), способов общения, механизмов социально-психологического воздействия. И в этих случаях речь, разумеется, шла не о конструировании специальных социально-психологических теорий или разработке конкретных методов исследования, а лишь о формулировании *философских оснований* социально-психологического знания, которые могли быть использованы в качестве общей методологии социально-психологического исследования.

Естественно, что освоение конкретной наукой способов анализа, заданных философской программой, — дело добровольного выбора каждого исследователя, так же как усвоение профессиональными социальными психологами определенного философского мировоззрения. В этом смысле право на выбор марксистской философской ориентации в социальной психологии не может быть оспорено. Хорошо известно, что и в западной традиции многие исследователи апеллируют к ряду положений Маркса при анализе социально-психологических явлений. Другое дело — принудительный диктат науке следовать одной и только одной идеологической доктрине, что произошло с социальной психологией в нашей стране (как, впрочем, и с другими науками). Еще болезненнее проблема прямого вплетения в ткань отдельного научного исследования положений, непосредственно разработанных в *социально-политической* системе марксизма. В каждом конкретном случае необходимо разграничение права социального психолога обращаться к любой, в том числе марксистской, философской ориентации при разработке собственного исследовательского подхода и навязывания ему идеологических (или политических) нормативов. При соблюдении этого условия нет необходимости отрицать возможность марксистской ориентации в социальной психологии.

Экспериментальный период развития социальной психологии

В целом же в конце XIX — начале XX в. экспериментальная практика складывалась в рамках традиционной социальной психологии. Начало XX в. и особенно время, наступившее после Первой мировой войны, считается началом превращения социальной психологии в экспериментальную науку. Официальной вехой послужила программа, предложенная в Европе В. Мёде и в США Ф. Олпортом, в которой были сформулированы требования превращения социальной психологии в экспериментальную дисциплину. Основное развитие в этом ее варианте социальная психология получает в США, где бурное становление капиталистических форм в экономике стимулировало практику прикладных исследований и заставило социальных психологов повернуться лицом к актуальной социально-политической тематике. Особое значение такая практика приобретала в условиях развернувшегося экономичес-

кого кризиса. Беспомощность старой социальной психологии перед лицом новых задач стала очевидной: в 1930-х годах было создано Общество психологических исследований социальных проблем; ряд важных практически ориентированных исследований был выполнен в 1940-х годах в связи с начавшейся Второй мировой войной.

В теоретическом плане преодоление старой традиции приняло форму критики концепции Макдугалла, которая в наибольшей степени отражала слабости социальной психологии предшествующего периода. Особый упор был сделан на бихевиористский подход, что соответствовало идеалу построения строго экспериментальной дисциплины и соответствовало общей установке американской культуры на индивидуализм. С точки зрения объектов исследования главное внимание начинает уделяться *малой группе*. В определенной степени этому способствует увлечение ***экспериментальными методиками***: применение их прежде всего возможно лишь при исследовании процессов, протекающих в малых группах. Сам по себе акцент на развитие экспериментального метода означал несомненный прогресс в развитии социально-психологического знания. Однако в тех конкретных условиях, в которых эта тенденция развивалась в США, такое увлечение привело к одностороннему развитию социальной психологии: она не только утратила всякий интерес к теории, но вообще сама идея теоретической социальной психологии оказалась скомпрометированной.

По свидетельству ряда американских авторов, вкус отдельных ученых к теоретическим работам грозил утратой веры в их научную компентентность, вызывал сожаление, а порой и презрение. Подобно тому как это почти одновременно происходило и в американской социологии, очень сильно стало звучать противопоставление ***исследования*** как оптимальной формы организации научного процесса ***спекуляции*** как простому рассуждению по поводу предмета. Само по себе рациональное требование — рассматривать исследование в качестве основной формы организации научного знания — обернулось отлучением от ранга исследований ***теоретических*** работ, они стали отождествляться со «спекуляцией». Поэтому экспериментальный период в развитии социальной психологии, в частности в ее американском варианте (а именно этот вариант стал на долгое время доминирующим на Западе), очень быстро стал обрастать целым рядом достаточно острых противоречий.

С одной стороны, именно в рамках этого периода социальная психология набрала силу как научная дисциплина, были проведены многочисленные исследования в области малых групп, разработаны методики, которые позднее вошли во все учебники в качестве классических, был накоплен большой опыт в проведении прикладных исследований и т.д. С другой стороны, чрезмерное увлечение малыми группами превратило их в своеобразный «флюс» социальной психологии, так что

проблематика, связанная с особенностями массовых процессов, их психологической стороны, оказалась практически исключенной из анализа. Вместе с критикой примитивной формы анализа этих явлений в первых социально-психологических концепциях были сняты и сами проблемы. Социальная психология дорого заплатила за эти противоречия. Весь пафос экспериментальной ориентации заключался в том, чтобы дать достоверное знание о *реальных* проблемах общества, а вместе с тем конкретное воплощение этой ориентации окончательно выхолостило какое бы то ни было социальное содержание из весьма искусно проводимых *лабораторных* исследований.

Все это привело к тому, что начиная с 1950-х годов XX в. резко стали возрастать критические тенденции в социальной психологии. Одним из выражений кризисного состояния дисциплины (а констатаций именно такого ее состояния в литературе появилось более чем достаточно) явилось оживление интереса к теоретическому знанию. Нельзя сказать, что в период 30-х годов, т.е. во время наибольшего бума экспериментальных исследований, теоретические исследования вообще исчезли. Они были непопулярны, малочисленны, но продолжали существовать. Позже интерес к ним явно возрастает. В литературе 60-х годов названы четыре основные теоретические ориентации, в рамках которых группируются исследования: *бихевиоризм*, *психоанализ*, так называемые *когнитивистские* теории и *интеракционизм* [Андреева, Богомолова, Петровская, 2001; Шихирев, 2000]. Из четырех названных направлений три представляют собой социально-психологические варианты основных течений *психологической* мысли, а четвертое направление — интеракционизм — представляет *социологический* источник.

Бихевиоризм в социальной психологии использует преимущественно те варианты этого общепсихологического течения, которые связаны с необихевиоризмом. Как известно, в нем выделяются два направления, отождествляемые с именами К. Халла (введение идеи промежуточных переменных) и Б. Скиннера (сохранение наиболее ортодоксальных форм классического бихевиоризма). В рамках подхода Халла в социальной психологии разработан ряд теорий, прежде всего теория фрустрации — агрессии Н. Миллера и Д. Долларда, предложены многочисленные модели диадического взаимодействия (например, в работах Дж. Тибо и Г. Келли, использовавших, в частности, аппарат математической теории игр). Особняком стоят в социально-психологическом необихевиоризме идеи так называемого социального обмена, развиваемые в работах Дж. Хоманса. Во всех названных теориях присутствует весь арсенал бихевиористских идей, причем центральной идеей является идея *подкрепления* (в вариантах классического или оперантного обусловливания).

Необихевиоризм в социальной психологии (так же как и в психологии вообще) претендует на создание стандарта подлинно научного ис-

следования, с хорошо развитым лабораторным экспериментом, техникой измерения. Основной методологический упрек, который обычно делается бихевиоризму и состоит в том, что большинство работ выполнено на животных, социальные психологи этого направления пытаются преодолеть (А. Бандура, например, выполнил большинство исследований, в которых испытуемыми были люди). Однако сама стратегия исследования несет на себе черты принципиальной позиции бихевиоризма (в частности, почти исключается анализ групповых процессов, а сами группы в лучшем случае рассматриваются как диады). Поэтому именно в рамках этого течения меньше всего улавливается «социальный контекст» и социальная психология имеет наименее «социальный» вид.

Психоанализ не получил столь широкого распространения в социальной психологии, как бихевиоризм. Однако и здесь есть ряд попыток построения социально-психологических теорий. Обычно в этих случаях называют неофрейдизм и, в частности, работы Э. Фромма и Дж. Салливана. Вместе с тем существует и другой ряд теорий, более непосредственно включающих в орбиту социальной психологии идеи классического фрейдизма. Примерами таких теорий являются все теории групповых процессов: динамическая теория функционирования группы В. Байона, теория развития группы В. Бенниса и Г. Шеппарда, трехмерная теория интерперсонального поведения В. Шутца. В отличие от бихевиоризма здесь предпринимается попытка уйти от только диадического взаимодействия и рассмотреть ряд процессов в более многочисленной группе. Именно в рамках этого течения зародилась практика создания так называемых Т-групп (т.е. групп тренинга), где используются социально-психологические механизмы воздействия людей друг на друга.

В целом же названные теории нельзя считать системно реализующими основные идеи психоанализа: скорее всего они представляют собой так называемый «рассеянный психоанализ», т.е. содержат вкрапление его отдельных положений в исследовательскую практику. Ярким примером этого является работа под руководством Т. Адорно «Авторитарная личность», где идея фрейдизма о фатальной предопределенности личности взрослого опытом детства использована для выявления психологических предпосылок появления фашизма. Психоанализ дал толчок и сравнительно новому психологическому течению ***гуманистической*** психологии (А. Маслоу, К. Роджерс), которая в значительной степени опирается на теорию и практику групп тренинга и строит на этой основе свою, достаточно разветвленную проблематику. В настоящее время гуманистическая психология претендует на одно из ведущих мест по своей популярности.

Когнитивизм ведет свое начало от гештальтпсихологии и теории поля К. Левина. Исходным принципом здесь является рассмотрение социального поведения с точки зрения познавательных (когнитивных) процессов индивида. Бурное развитие когнитивистской ориентации в со-

циальной психологии связано с общим ростом когнитивных идей в психологии, в частности со становлением особой отрасли психологического знания, «когнитивной психологии». Особое место в когнитивистской социальной психологии имеют так называемые *теории когнитивного соответствия*, исходящие из положения о том, что главным мотивирующим фактором поведения индивида является потребность в установлении соответствия, сбалансированности его когнитивной структуры. К этим теориям относятся: теория сбалансированных структур Ф. Хайдера, теория коммуникативных актов Т. Ньюкома, теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера и теория конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума. Кроме того, в общем ключе когнитивизма работают такие известные американские исследователи, как Д. Креч, Р. Крачфилд и С. Аш. Специфика основной объяснительной модели — положение о том, что все поступки и действия совершаются ради построения связанной, непротиворечивой картины мира в сознании человека, — делает эту модель уязвимой: абстрактное «соответствие», достичь которого стремится индивид, практически не связано с противоречиями реального мира; поэтому подлинно человеческие проблемы как проблемы общественного, активно действующего человека здесь не поставлены.

Вместе с тем когнитивистская ориентация в настоящее время получает все более широкое распространение. Это объясняется тем, что в отличие от бихевиористски ориентированной социальной психологии она подчеркивает с особой силой роль и значение «менталистских» образований в объяснении социального поведения человека. Это внимание к рациональному поведению человека, к роли знания для объяснения окружающего мира делают когнитивистскую ориентацию чрезвычайно популярной и богатой на исследования фундаментальных проблем социальной психологии. Когнитивистское направление дало жизнь новой области современной социальной психологии — «психологии социального познания», в рамках которой специально исследуются проблемы познания социальных явлений рядовым человеком [Андреева, 2000].

Интеракционизм как единственная социологическая по происхождению теоретическая ориентация имеет своим источником теорию символического интеракционизма Г. Мида. Однако сегодня интеракционизм включает не только развитие идей Мида (что осуществляется в двух школах: *чикагской* — Г. Блумером и *айовской* — М. Куном), но и ряд других теорий, объединенных под этим же именем, а именно теорию ролей (Т. Сарбин) и теорию референтных групп (Г. Хаймен, Р. Мертон). В русле интеракционизма развиваются идеи социальной драматургии И. Гофмана и этнометодологии Г. Гарфинкеля, концепции, пограничные для социальной психологии и социологии.

В интеракционизме в большей мере, чем в других теоретических ориентациях, сделана попытка установить именно социальные детер-

минанты человеческого поведения. Для этого вводится в качестве ключевого понятие «взаимодействие» (откуда и название ориентации), в ходе которого и осуществляется формирование личности. Однако констатацией «взаимодействия» и ограничивается анализ социальных детерминант поведения. Широкий спектр подлинно социальных причин оказывается исключенным из анализа: индивид и здесь по существу не включен в систему общественных отношений, в социальную структуру общества. Поэтому «социологичность» интеракционистской ориентации оказывается в значительной степени внешней, коренные методологические проблемы включения «социального контекста» в исследования остаются решенными не до конца.

Хотя выделенные здесь четыре основные теоретические ориентации[2] и имеют различные источники, границы между ними не являются слишком жесткими. Сегодня весьма характерным для американской социальной психологии является теоретический эклектизм, который особенно очевиден в практике экспериментальных исследований, когда зачастую в одном и том же исследовании переплетаются различные теоретические ориентации. И это обстоятельство, а также тот факт, что многие экспериментальные работы по-прежнему полностью игнорируют теорию, свидетельствуют лишний раз о явлениях глубокого кризиса, который переживает социальная психология.

Важной чертой социальной психологии на Западе во второй половине XX в. стало развитие критических тенденций по отношению к тому «образу» дисциплины, который сложился на американской почве со свойственной американской общественной мысли ориентацией на философию позитивизма. Эти критические тенденции возникли как среди ряда американских исследователей, так и особенно среди их коллег в странах Западной Европы [Шихирев, 1999]. Особое значение при этом приобретают усилия европейских социальных психологов, объединенных в Европейскую ассоциацию экспериментальной социальной психологии (ЕАЭСП). Именно для этого научного сообщества характерна идея необходимости большей ориентации социальной психологии на реальные социальные проблемы и тем самым обеспечение «социального контекста» исследований [Андреева, Богомолова, Петровская, 2001]. Ключевые идеи разработаны в трудах таких видных европейских социальных психологов, как А. Тэшфел (Великобритания), С. Московичи (Франция) и др. Тэшфел видит выход из кризиса для социальной психологии на путях введения в ее проблематику психологии межгрупповых отношений. Ее основой является разработанная Тэшфелом теория

---

[2] Более подробная характеристика названных теоретических ориентаций в социальной психологии содержится в учебном пособии *Г. М. Андреевой, Н. Н. Богомоловой, Л. А. Петровской* «Зарубежная социальная психология XX столетия» (М., 2002).

социальной идентичности, в рамках которой и рассматривается вопрос о социальной обусловленности осознания человеком себя и своего поведения в социальном мире, в частности в условиях его изменения. Московиси является главой французской школы социальной психологии, автором теории «социальных представлений» [Донцов, Емельянова, 1987; Емельянова, 2001]. Как общий анализ состояния социальной психологии (в частности, американской), предпринятый Московиси, так и разработка теории «социальных представлений» служат все той же, настойчиво проводимой идее: социальная психология может достичь успеха только на путях ее большей «социологизации», т.е. отступления от канонов индивидуальной психологии и усиления меры и степени ее «социальности» — вплетения в ткань реальных проблем общества.

Еще более поздняя версия построения новой социальной психологии XXI в. предложена в современном *социальном конструкционизме* К. Гергена. Исходная посылка Гергена связана с популярной сегодня в общественных науках идеей *постмодернизма,* в частности, с требованиями создать новую стратегию социальной психологии, обусловленную глобальными изменениями, произошедшими в мире в конце XX столетия [см. подробнее: Якимова, 1999; Андреева, 2000]. Так, необходимо выйти за пределы традиции, сложившейся в узком контексте западной культуры, учитывая факт глобализации мира и выхода на авансцену истории и других культур. Это требование сопрягается с другим принципиальным тезисом, выдвигаемым Гергеном, — необходимостью осмысления такого явления, как *социальный конструкционизм.* Этим термином обозначается стратегия познания социального мира рядовым человеком, когда он не просто «фотографирует» наблюдаемые явления, но *конструирует* их, раскрывает их смысл, строит для себя их образы. Понятно, что эти образы реального мира будут различаться в разных культурах, что и должно быть исследовано в социальной психологии. Сам статус дисциплины в этой связи претерпит серьезные изменения — она должна не просто предлагать рядовому человеку некоторую систему знаний о мире, но помогать ему разрабатывать новые образцы поведения в изменяющемся сложном мире.

Литература

Андреева Г. М. Психология социального познания. М., 2000.

Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. Зарубежная социальная психология XX столетия. М., 2001.

Величковский Б. М. Современная когнитивная психология. М., 1982.

Донцов А. И., Емельянова Т. П. Концепция социальных представлений в современной французской психологии. М., 1987.

Емельянова Т. П. Социальное представление — понятие и концепция: Итоги последнего десятилетия // Психологический журнал. 2001. Т. 22. № 6.

Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М., 1971.

Смелзер Н. Социология / Пер. с англ. М., 1994.
Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М., 1984.
Тард Г. Законы подражания. СПб., 1892.
Хьюстон М., Штребе В., Стефенсон Дж. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. М., 2001 (Гл. 1).
Шибутани Т. Социальная психология /Пер. с англ. Ростов-на-Дону, 1999.
Шихирев Л. Н. Современная социальная психология. М., 1999.
Якимова Е. В. Социальное конструирование реальности: Социально-психологические подходы. М., 1999.
Ярошевский М. Г. Психология в XX столетии. М., 1974.

Глава 3

Методологические проблемы исследования

Методологические проблемы в современной науке

Проблемы методологии исследования являются актуальными для любой науки, особенно в эпоху научно-технической революции, когда крайне усложняются задачи, которые приходится решать науке, и резко возрастает значение тех средств, которыми она пользуется. Кроме того, в обществе возникают новые формы организации науки, создаются большие исследовательские коллективы, внутри которых ученым необходимо разработать единую стратегию исследований, единую систему принимаемых методов. В связи с развитием информационных технологий усиливается значение методов, применяемых в качестве «сквозных» в различных дисциплинах. Все это требует от исследователей все в большей степени контролировать свои познавательные действия, анализировать сами средства, которые используются в исследовательской практике. Интерес современной науки к проблемам методологии обусловил факт возникновения так называемой ***внутринаучной методологической рефлексии,*** т.е. особого вида деятельности ученых — пристального анализа своих собственных методов и приемов исследования, не передоверяя эту работу лишь специальной философской дисциплине — ***логике и методологии научного исследования.***

Все сказанное относится и к социальной психологии [Методология и методы социальной психологии, 1979], причем здесь вступают в действие еще и свои особые причины, первой из которых является относительная молодость социальной психологии как науки, сложность ее происхождения и статуса, порождающие необходимость руководствоваться в исследовательской практике одновременно методологическими принципами двух различных научных дисциплин: психологии и социологии. Это рождает специфическую задачу для социальной психо-

логии — своеобразного соотнесения, «наложения» друг на друга двух рядов закономерностей: общественного развития и развития психики человека. Положение усугубляется еще и отсутствием своего собственного понятийного аппарата, что порождает необходимость использования и двух различных терминологических словарей.

Прежде чем более конкретно говорить о методологических проблемах в социальной психологии, необходимо уточнить, что же вообще понимается под методологией. В современном научном знании термином «***методология***» обозначаются три различных уровня научного подхода.

1. *Общая методология* — некоторый общий философский подход, общий способ познания, принимаемый исследователем. Общая методология формулирует наиболее общие принципы, которые — осознанно или неосознанно — применяются в исследованиях. Так, для социальной психологии необходимо определенное понимание вопроса о соотношении общества и личности, природы человека. В качестве общей методологии различные исследователи принимают различные философские системы. Естественно, философские принципы не могут быть применены в исследованиях каждой науки непосредственно: они преломляются через принципы специальной методологии.

2. *Частная* (или *специальная*) *методология* — совокупность методологических принципов, применяемых в данной области знания. Частная методология есть реализация философских принципов применительно к специфическому объекту исследования. Это тоже определенный способ познания, но адаптированный для более узкой сферы знания. В социальной психологии в связи с ее двойственным происхождением специальная методология формируется при условии адаптации методологических принципов как психологии, так и социологии.

В качестве примера можно рассмотреть *принцип деятельности*, как он применяется в отечественной социальной психологии. В самом широком смысле слова философский принцип деятельности означает признание деятельности сущностью способа бытия человека. В *социологии* деятельность интерпретируется как способ существования человеческого общества, как реализация социальных законов, которые и проявляются не иначе как через деятельность людей. Деятельность и производит, и изменяет конкретные условия существования индивидов, а также общества в целом, именно через деятельность личность включается в систему общественных отношений. В *психологии* деятельность рассматривается как специфический вид человеческой активности, как некоторое субъектно-объектное отношение, в котором человек — субъект — определенным образом относится к объекту, овладевает им. Категория деятельности, таким образом, «открывается теперь в своей действительной полноте в качестве объемлющей оба полюса — и полюс объекта, и полюс субъекта» [Леонтьев, 1975. С. 159]. В процессе деятельности че-

ловек реализует свой интерес, преобразуя предметный мир, удовлетворяет свои потребности. В этом же процессе рождаются новые потребности, и, таким образом, деятельность предстает как процесс, в ходе которого развивается сама человеческая личность.

Социальная психология, принимая принцип деятельности как один из принципов своей специальной методологии, адаптирует его к основному предмету своего исследования — *группе*. Поэтому в социальной психологии важнейшее содержание принципа деятельности раскрывается в следующих положениях: а) понимание деятельности как *совместной* социальной деятельности людей, в ходе которой возникают совершенно особые связи (например, коммуникативные); б) понимание в качестве субъекта деятельности не только индивида, но и *группы*, т.е. введение идеи коллективного субъекта деятельности; это позволяет исследовать реальные социальные группы как определенные системы деятельности; в) этим открывается возможность изучить все соответствующие *атрибуты коллективного субъекта деятельности* — потребности, мотивы, цели группы и т.д.; г) в качестве итога следует недопустимость сведения любого исследования к простой констатации актов индивидуальной деятельности вне определенного *«социального контекста»* — данной системы общественных отношений. Принцип деятельности превращается, таким образом, в своего рода норматив социально-психологического исследования, определяет исследовательскую стратегию. А это и есть функция специальной методологии.

3. *Методология* — как *совокупность конкретных приемов* исследования, что, в свою очередь, иногда подразделяется на *метод* (стратегия исследования) и *методику* (способы фиксации эмпирических данных, иногда также называемые *техникой* или *техниками*) [Корнилова, 2002. С. 39]. Впрочем, термин *метод* употребляют в русском языке и для обозначения двух более высоких уровней методологии, в то время как в ряде других языков, например в английском, отсутствует термин «методика», поэтому иногда весь обозначенный блок приемов обозначается также термином «методология».

Естественно, такой разнобой в использовании терминов, что, впрочем, характерно не только для социальной психологии [Там же. С. 5–6], не может удовлетворять, но тем не менее предложенная «иерархия» различных методологических уровней весьма полезна: ее суть заключается именно в том, чтобы не допускать сведения всех методологических проблем только к третьему значению этого понятия. Какие бы эмпирические или экспериментальные методики ни применялись, они не могут рассматриваться изолированно от общей и специальной методологии. Это значит, что любой методический прием — анкета, тест, социометрия — всегда применяется в определенном «методологическом ключе», т.е. при условии решения ряда более принципиальных вопросов иссле-

дования. Вместе с тем эта «зависимость» не является абсолютной: конкретные методические приемы могут применяться практически в одинаковой форме в рамках различных методологических ориентаций, хотя общий набор методик, генеральная стратегия их применения, конечно, несут методологическую нагрузку.

Теперь необходимо уточнить, что же понимается в современном науковедении под выражением «***научное исследование***». Следует помнить при этом, что социальная психология XX в. особенно настаивала на том, что ее отличие от традиции XIX в. состоит именно в опоре на «исследования», а не на «спекуляции». Противопоставление исследования спекуляции законно, но при условии, что оно соблюдается точно, а не подменяется противопоставлением «исследование — теория». Поэтому, выявляя черты современного научного исследования, важно корректно ставить эти вопросы. Обычно называют следующие черты научного исследования:

1) оно имеет дело с конкретными объектами, иными словами, с обозримым объемом эмпирических данных, которые можно собрать средствами, имеющимися в распоряжении науки;
2) в нем дифференцированно решаются эмпирические (выделение фактов, разработка методов измерения), логические (выведение одних положений из других, установление связи между ними) и теоретические (поиск причин, выявление принципов, формулирование гипотез или законов) познавательные задачи;
3) для него характерно четкое разграничение между установленными фактами и гипотетическими предположениями, поскольку отработаны процедуры проверки гипотез;
4) его цель — не только объяснение фактов и процессов, но и предсказание их. Если кратко суммировать эти отличительные черты, их можно свести к трем: получение тщательно собранных данных, объединение их в принципы, проверка и использование этих принципов в предсказаниях.

Специфика научного исследования в социальной психологии

Каждая из названных здесь черт научного исследования имеет специфику в социальной психологии. Модель научного исследования, предлагаемая в логике и методологии науки, обычно строится на примерах точных наук и прежде всего физики. Вследствие этого многие существенные для других научных дисциплин черты оказываются утраченными. В частности, для социальной психологии необходимо оговорить ряд специфических проблем, касающихся каждой из названных черт.

Первая проблема, которая встает здесь, — это ***проблема эмпирических данных***. Данными в социальной психологии могут быть либо данные об *открытом поведении* индивидов в группах, либо данные, характеризую-

щие какие-то *характеристики сознания* этих индивидов, либо психологические характеристики самой группы. По вопросу о том, «допускать» ли в исследование данные этих двух видов, в социальной психологии идет давняя дискуссия: в различных теоретических ориентациях этот вопрос решается по-разному. Так, в бихевиористской социальной психологии за данные принимаются лишь факты открытого поведения; когнитивизм, напротив, делает акцент на данные, характеризующие лишь когнитивный мир индивида: образы, ценности, установки и др. В других традициях данные социально-психологического исследования могут быть представлены обоими их видами. Но это сразу выдвигает определенные требования и к методам их сбора. Источником любых данных в социальной психологии является человек, но один ряд методов пригоден для регистрации актов его поведения, другой — для фиксации его когнитивных образований. Признание в качестве полноправных данных и того, и другого родов требует признания и многообразия методов.

Проблема данных имеет еще и другую сторону: каков должен быть их *объем*? Соответственно тому, какой объем данных присутствует в социально-психологическом исследовании, все они делятся на два типа: а) *корреляционные*, основанные на большом массиве данных, среди которых устанавливаются различного рода корреляции, и б) *экспериментальные*, где исследователь работает с ограниченным объемом данных и смысл работы заключается в произвольном введении исследователем новых переменных и контроле за ними. Опять-таки и в этом вопросе весьма значима теоретическая позиция исследователя: какие объекты, с его точки зрения, вообще «допустимы» в социальной психологии (предположим, включаются ли в число объектов большие группы или нет).

Вторая черта научного исследования — ***интеграция данных в принципы, построение гипотез и теорий*** — также специфично раскрывается в социальной психологии. Теориями в том понимании, в каком о них говорится в точных науках, прежде всего в математике и логике, социальная психология не обладает. Как и в других гуманитарных дисциплинах, теории в социальной психологии не носят дедуктивного характера, т.е. не представляют собой такой хорошо организованной связи между положениями, чтобы можно было из одного вывести любое другое. В таких условиях особенно важное место в исследовании начинает занимать гипотеза. *Гипотеза* «представляет» в социально-психологическом исследовании теоретическую форму знания. Отсюда важнейшее звено социально-психологического исследования — формулирование гипотез. Одна из причин слабости многих исследований — отсутствие в них гипотез или неграмотное их построение.

С другой стороны, как бы ни сложно было построение теорий в социальной психологии, более или менее полное знание и здесь не может развиваться при отсутствии теоретических обобщений. Поэтому даже

хорошая гипотеза в исследовании не есть достаточный уровень включения теории в исследовательскую практику: уровень обобщений, полученных на основании проверки гипотезы и на основании ее подтверждения, есть еще только самая первичная форма организации данных. Следующий шаг — переход к обобщениям более высокого уровня, к обобщениям теоретическим. Конечно, оптимальным было бы построение некой общей теории, объясняющей все проблемы социального поведения и деятельности индивида в группе, механизмы динамики самих групп и т.д. Но более доступной пока представляется разработка специальных теорий — так называемых *теорий среднего ранга*, которые охватывают более узкую сферу — какие-то отдельные стороны социально-психологической реальности. К таким теориям можно, например, отнести теорию групповой сплоченности, группового принятия решений, лидерства и т.д. Подобно тому как важнейшей задачей социальной психологии является задача разработки специальной методологии, также крайне актуально здесь и создание специальных теорий. Без этого накапливаемый эмпирический материал не может представлять собой ценности для построения прогнозов социального поведения, т.е. для решения главной задачи социальной психологии.

Третья черта научного исследования, согласно требованиям науковедения, — обязательная ***проверяемость гипотез*** и построение на этой базе обоснованных предсказаний. Проверка гипотез, естественно, необходимый элемент научного исследования: без этого элемента, строго говоря, исследование вообще лишается смысла; вместе с тем в деле проверки гипотез социальная психология испытывает целый ряд трудностей, связанных с ее двойственным статусом.

В качестве экспериментальной дисциплины социальная психология подчиняется тем нормативам проверки гипотез, которые существуют для любых экспериментальных наук, где давно разработаны различные модели проверки гипотез. Однако, обладая чертами и гуманитарной дисциплины, социальная психология попадает в затруднения, связанные с этой ее характеристикой. Существует старая полемика внутри философии по вопросу о том, что вообще означает проверка гипотез, их верификация: неопозитивизм объявил законной лишь одну форму верификации, а именно сопоставление суждений науки с данными непосредственного чувственного опыта. Если такое сопоставление невозможно, то относительно проверяемого суждения вообще нельзя сказать, истинно оно или ложно; оно просто не может в таком случае считаться суждением, оно есть «псевдосуждение».

Если строго следовать такому принципу (т.е. принимать идею «жесткой» верификации), ни одно более или менее общее суждение науки не имеет права на существование. Отсюда вытекают два важных следствия,

принимаемые позитивистски ориентированными исследователями: 1) наука может пользоваться только методом эксперимента (ибо лишь в этих условиях возможно организовать сопоставление суждения с данными непосредственного чувственного опыта) и 2) наука по существу не может иметь дело с теоретическими знаниями (ибо не всякое теоретическое положение может быть верифицировано). Выдвижение этого требования закрывало возможности для развития любой неэкспериментальной науки и ставило ограничения вообще всякому теоретическому знанию. В своей жесткой форме это требование неопозитивизма давно подвергнуто критике, однако в среде исследователей-экспериментаторов до сих пор существует известный нигилизм относительно любых форм неэкспериментальных исследований. Сочетание внутри социальной психологии двух начал дает известный простор для пренебрежения той частью проблематики, которая не может быть исследована экспериментальными методами и где, следовательно, невозможна верификация гипотез в той единственной форме, в которой она разработана в неопозитивистском варианте логики и методологии науки.

Но в социальной психологии существуют такие предметные области, как область исследования психологических характеристик больших групп, массовых процессов, где необходимо применение совсем иных методов, и на том основании, что верификация здесь невозможна, области эти не могут быть исключены из проблематики науки; здесь нужна разработка иных способов проверки выдвигаемых гипотез. В этой части социальная психология сходна с большинством гуманитарных наук и, подобно им, должна утвердить право на существование своей глубокой специфики. Иными словами, здесь приходится вводить и другие критерии научности, кроме тех, которые разработаны лишь на материале точных наук.

В этой связи в последние годы возрос интерес к *качественным методам исследования,* широко применяемым в гуманитарных науках, в частности в социологии [Ядов, 1998]. Качественные методы не предполагают применения статистических процедур, стандартизации данных и используются для того, чтобы максимально полно описать конкретный объект исследования, выявить его глубинные характеристики, вскрыть причинно-следственные связи (примером качественного исследования является так называемое *исследование случая — case-study*). В последние годы качественные методы получают распространение и в социальной психологии, причем особое развитие приобрел метод *фокус-групп* [Мельникова, 1994; 2003]. Такое запоздалое признание их роли здесь связано опять-таки с общей дискуссией о статусе социальной психологии, с признанием или непризнанием в ней элементов гуманитарного знания. Кризисные явления в современной социальной психологии показывают, что она сплошь и рядом проигрывает именно из-за недостатка своей «гуманитарной ориентации». Здесь уместно привести

сравнительные характеристики двух принципиально различных стратегий (ориентаций) научного исследования, принятых соответственно в системах естественных и гуманитарных наук.

Сциентизм	———	Гуманизм
Позитивизм	———	Герменевтика[3]
Объяснение	———	Понимание
Количественные методы	———	Качественные методы
Эксперимент	———	Наблюдение[4]

Две обозначенные здесь «линии» не обязательно проявляют себя точно в указанном противостоянии, но отражают преимущественную ориентацию естественно-научного или гуманитарного знания. Понятно, что для таких дисциплин, как социальная психология, весьма актуальна проблема выбора стратегии исследования, допускающая как один, так и другой вариант, а также возможность их сочетания.

Таким образом, сформулированные выше требования к научному исследованию оказываются применимыми в социальной психологии с известными оговорками, что умножает методологические трудности.

Качество социально-психологической информации определяется рядом факторов. В общем виде проблема качества информации решается путем обеспечения принципа *репрезентативности*, а также путем проверки способа получения данных на *надежность*. В социальной психологии эти общие проблемы приобретают специфическое содержание. Будь то экспериментальное или корреляционное исследование, информация, которая в нем собрана, должна удовлетворять определенным требованиям: так специфика неэкспериментальных исследований не должна обернуться пренебрежением к качеству информации. Для социальной психологии, как и для других наук о человеке, могут быть выделены два вида параметров, характеризующих качество информации: *объективные* и *субъективные*.

Такое допущение вытекает из той особенности дисциплины, что источником информации в ней всегда является ***человек***. Значит, не считаться с этим фактом нельзя и следует лишь обеспечить максимально возможный уровень надежности и тех параметров, которые квалифицируются как «субъективные». Конечно, ответы на вопросы анкеты или интервью составляют «субъективную» информацию, но и ее можно получить в максимально полной и надежной форме, а можно упустить

---

[3] *Герменевтика* — термин, заимствованный из литературоведения и означающий традицию и способы истолкования текстов. Используется в литературе по гуманитарным наукам.

[4] В родственной социальной психологии науке — этнопсихологии — называется и такое противопоставление, как «этик» — «эмик», примерно соответствующее выстроенным двум рядам [Стефаненко, 2003].

многие важные моменты, проистекающие из этой «субъективности». Для преодоления ошибок такого рода и вводится ряд требований относительно надежности информации.

Надежность информации достигается прежде всего проверкой на надежность инструмента, посредством которого собираются данные. В каждом случае обеспечиваются как минимум три характеристики надежности: *обоснованность* (валидность), *устойчивость* и *точность* [Ядов, 1998].

Обоснованность (валидность) инструмента — это его способность измерять именно те характеристики объекта, которые и нужно измерить. Исследователь — социальный психолог, строя какую-нибудь шкалу, должен быть уверен, что эта шкала измерит именно те свойства установок индивида, которые он намеревается измерить. Существует несколько способов проверки инструмента на обоснованность. Можно прибегнуть к помощи экспертов — круга лиц, компетентность которых в изучаемом вопросе общепризнанна. Распределения характеристик исследуемого свойства, полученные при помощи шкалы, можно сравнить с теми распределениями, которые дадут эксперты (действуя без шкалы). Совпадение полученных результатов в известной мере убеждает в обоснованности используемой шкалы. Другой способ, опять-таки основанный на сравнении, — это проведение дополнительного интервью: вопросы в нем должны быть сформулированы так, чтобы ответы на них также давали косвенную характеристику распределения изучаемого свойства. Совпадение и в этом случае рассматривается как некоторое свидетельство обоснованности шкалы. Как видно, все эти способы не дают абсолютной гарантии обоснованности применяемого инструмента, и в этом одна из существенных трудностей социально-психологического исследования. Она объясняется тем, что здесь, как правило, нет готовых, уже доказавших свою валидность способов; напротив, исследователю приходится по существу каждый раз заново строить инструмент.

Устойчивость информации — это ее качество быть однозначной, т.е. при получении ее в разных ситуациях она должна быть идентичной. (Иногда это качество информации называют «достоверностью».) Способы проверки информации на устойчивость следующие: а) повторное измерение; б) измерение одного и того же свойства разными наблюдателями; в) так называемое «расщепление шкалы», т.е. проверка шкалы по частям. Как видно, все эти методы перепроверки основаны на многократном повторении замеров. Все они должны создать у исследователя уверенность в том, что он может доверять полученным данным.

Наконец, *точность* информации измеряется тем, насколько дробными являются применяемые метрики, или, иными словами, насколько чувствителен инструмент. Таким образом, это степень приближения результатов измерения к истинному значению измеряемой величины. Конечно, каждый исследователь должен стремиться получить наибо-

лее точные данные. Однако создание инструмента, обладающего нужной степенью точности, — в ряде случаев довольно трудное дело. Всегда необходимо решить, какая мера точности является допустимой. При определении этой меры исследователь включает и весь арсенал своих теоретических представлений об объекте.

Нарушение одного требования сводит на нет и другое: скажем, данные могут быть обоснованы, но неустойчивы (в социально-психологическом исследовании такая ситуация может возникнуть тогда, когда проводимый опрос оказался ситуативным, т.е. время его проведения могло играть определенную роль, и в силу этого возник какой-то дополнительный фактор, не проявляющийся в других ситуациях); другой пример, когда данные могут быть устойчивы, но не обоснованы (если, предположим, весь опрос оказался смещенным, то одна и та же картина будет повторяться на длительном отрезке времени, но картина-то будет ложной!).

Многие исследователи отмечают, что все способы проверки информации на надежность недостаточно совершенны в социальной психологии. Кроме того, работают эти способы только в руках квалифицированного специалиста. В руках же неопытных исследователей такая проверка может дать неточные результаты и послужить основой для ложных утверждений. Требования, которые считаются элементарными в общепсихологических исследованиях [Корнилова, 2002], в социальной психологии обрастают рядом трудностей в силу прежде всего специфического источника информации.

Какие же характерные черты такого источника, как *человек,* осложняют ситуацию? Прежде чем стать источником информации, человек должен *понять* вопрос, инструкцию или любое другое требование исследователя. Но люди обладают различной способностью понимания; следовательно, уже в этом пункте исследователя поджидают различные неожиданности. Далее, чтобы стать источником информации, человек должен *обладать* ею, но ведь выборка испытуемых не строится с точки зрения подбора тех, кто информацией обладает, и отвержения тех, кто ею не обладает (ибо, чтобы выявить это различие между испытуемыми, опять-таки надо проводить специальное исследование). Следующее обстоятельство касается свойств человеческой памяти: если человек понял вопрос, обладает информацией, он еще должен *вспомнить* все то, что необходимо для полноты информации. Но качество памяти — вещь строго индивидуальная, и нет никаких гарантий, что в выборке испытуемые подобраны по принципу более или менее одинаковой памяти. Есть еще одно важное обстоятельство: человек должен *дать согласие* выдать информацию. Его мотивация в этом случае, конечно, в определенной степени может быть стимулирована инструкцией, условиями проведения исследования, но все эти обстоятельства не гарантируют согласия испытуемых на сотрудничество с исследователем.

Поэтому наряду с обеспечением надежности данных особо остро стоит в социальной психологии вопрос о ***репрезентативности.*** Сама постановка этого вопроса связана с двойственным характером социальной психологии. Если бы речь шла о ней только как об экспериментальной дисциплине, проблема решалась бы относительно просто: репрезентативность в эксперименте достаточно строго определяется и проверяется. Но в случае корреляционного исследования социальный психолог сталкивается с совершенно новой для него проблемой, особенно если речь идет о массовых процессах. Эта новая проблема — *построение выборки.* Условия решения этой задачи сходны с условиями решения ее в социологии.

Естественно, что и в социальной психологии применяются те же самые виды выборки, как они описаны в статистике и употребляются всюду: случайная, типичная (или стратифицированная), выборка по квоте и пр. Но в каком случае применить тот или другой вид — это вопрос всегда творческий: эту задачу каждый раз приходится решать заново применительно к данному исследованию, к данному объекту, к данным характеристикам генеральной совокупности. Само выделение классов (типов) внутри генеральной совокупности строго диктуется содержательным описанием объекта исследования: когда речь идет о поведении и деятельности масс людей, очень важно точно определить, по каким параметрам здесь могут быть выделены типы поведения.

Самой сложной проблемой, однако, оказывается проблема репрезентативности, возникающая в специфической форме в социально-психологическом эксперименте. Но, прежде чем освещать ее, необходимо дать общую характеристику тех методов, которые применяются в социально-психологических исследованиях.

Методы социально-психологического исследования

Весь набор методов можно подразделить на две большие группы: ***методы исследования*** и ***методы воздействия.*** Последние относятся к специфической области социальной психологии, к так называемой «психологии воздействия» и будут рассмотрены в главе о практических приложениях социальной психологии. Здесь же анализируются методы *исследования*, в которых в свою очередь различаются методы *сбора* информации и методы ее *обработки.* (Методы обработки данных часто не выделяются в специальный блок, поскольку большинство из них не являются специфичными для социально-психологического исследования, а используют некоторые общенаучные приемы. С этим можно согласиться, но тем не менее для полного представления о всем методическом вооружении социальной психологии следует упомянуть о существовании этой второй группы методов.)

Среди методов *сбора* информации нужно назвать: наблюдение, изучение документов (в частности, контент-анализ), опросы (анкеты, интервью), различного рода тесты (в том числе наиболее распространенный социометрический тест), наконец, эксперимент (как лабораторный, так и естественный). Вряд ли целесообразно в общем курсе, да еще и в его начале подробно характеризовать каждый из этих методов. Логичнее указать случаи их применения при изложении отдельных содержательных проблем социальной психологии, тогда такое изложение будет значительно понятнее. Сейчас необходимо дать лишь самую общую характеристику каждого метода и, главное, обозначить те моменты, где в применении их встречаются определенные затруднения. В большинстве случаев эти методы идентичны тем, что применяются в социологии [Ядов, 1998].

Наблюдение является «старым» методом социальной психологии и иногда противопоставляется эксперименту как несовершенный метод. Вместе с тем далеко не все возможности метода наблюдения сегодня исчерпаны в социальной психологии: в случае получения данных об открытом поведении, о действиях индивидов метод наблюдения играет весьма важную роль. В определенном отношении наблюдение можно рассматривать как один из качественных методов. Главная проблема, которая встает при применении метода наблюдения, заключается в том, как обеспечить фиксацию каких-то определенных классов характеристик, чтобы «прочтение» протокола наблюдения было понятно и другому исследователю, могло быть интерпретировано в терминах гипотезы. На обыкновенном языке эти вопросы могут быть сформулированы так: Что наблюдать? Как фиксировать наблюдаемое?

Существует много различных предложений для организации так называемого *структурирования* данных наблюдения, т.е. выделения заранее некоторых классов явлений, например, взаимодействий личностей в группе с последующей фиксацией количества, частоты проявления этих взаимодействий и т.д. Ниже будет подробно охарактеризована одна из таких попыток, предпринятых Р. Бейлсом. Вопрос о выделении классов наблюдаемых явлений есть по существу вопрос о единицах наблюдения, как известно, остро стоящий и в других разделах психологии. В социально-психологическом исследовании он может быть решен только отдельно для каждого конкретного случая при условии учета предмета исследования. Другой принципиальный вопрос — это *временной интервал*, который можно считать достаточным для фиксации каких-либо единиц наблюдения. Хотя и существует много различных процедур для того, чтобы обеспечить фиксацию этих единиц в определенные промежутки времени и их кодирование, вопрос нельзя считать до конца решенным. Как видно, метод наблюдения не так прост, как кажется на первый взгляд, и, несомненно, может с успехом быть применен в ряде социально-психологических исследований. Особый интерес при этом представляет такая разновидность

наблюдения, как *включенное наблюдение,* когда исследователь (инкогнито!) становится участником изучаемой группы.

Изучение документов имеет большое значение, поскольку при помощи этого метода возможен анализ продуктов человеческой деятельности. Иногда необоснованно противопоставляют метод изучения документов, например, методу опросов как метод «объективный» методу «субъективному». Вряд ли это противопоставление уместно: ведь и в документах источником информации выступает человек, следовательно, все проблемы, встающие при этом, остаются в силе. Конечно, мера «субъективности» документа различна в зависимости от того, изучается ли официальный или сугубо личный документ, но она всегда присутствует. Особая проблема возникает здесь и в связи с тем, что интерпретирует документ исследователь, т.е. тоже человек, со своими собственными, присущими ему индивидуальными психологическими особенностями. Важнейшую роль при изучении документа играет, например, способность к пониманию текста. Проблема понимания — это особая проблема психологии, но здесь она включается в процесс применения методики, следовательно, не может не приниматься во внимание.

Для преодоления этого нового вида «субъективности» (интерпретации документа исследователем) вводится особый прием, получивший название «***контент-анализ***» (буквально: «анализ содержания») [Богомолова, Стефаненко, 1992]. Это особый, достаточно формализованный метод анализа документа, когда в тексте выделяются специальные «единицы», а затем подсчитывается частота их употребления. Метод контент-анализа есть смысл применять только в тех случаях, когда исследователь имеет дело с большим массивом информации, так что приходится анализировать многочисленные тексты. Практически этот метод применяется в социальной психологии при исследованиях в области массовых коммуникаций. Ряд трудностей не снимается, конечно, и применением методики контент-анализа; например, сам процесс выделения единиц текста, естественно, во многом зависит и от теоретической позиции исследователя, и от его личной компетентности, уровня его творческих возможностей. Как и при использовании многих других методов в социальной психологии, здесь причины успеха или неуспеха зависят от искусства исследователя.

Опросы — весьма распространенный прием в социально-психологических исследованиях, вызывающий, пожалуй, наибольшее число нареканий. Обычно критические замечания выражаются в недоумении по поводу того, как же можно доверять информации, полученной из непосредственных ответов испытуемых, по существу из их самоотчетов. Обвинения такого рода основаны или на недоразумении, или на абсолютной некомпетентности в области проведения опросов. Среди многочисленных видов опросов наибольшее распространение получают в социальной психологии *интервью* и *анкеты.*

Главные методологические проблемы, которые возникают при применении этих методов, заключаются в конструировании вопросника. Первое требование здесь — логика построения его, предусмотрение того, чтобы вопросник доставлял именно ту информацию, которая требуется по гипотезе, и того, чтобы информация эта была максимально надежной. Существуют многочисленные правила построения каждого вопроса, расположения их в определенном порядке, группировки в отдельные блоки и т.д. В литературе подробно описаны [Лекции по методике конкретных социальных исследований. М., 1972] типичные ошибки, возникающие при неграмотном конструировании вопросника. Все это служит тому, чтобы вопросник не требовал ответов «в лоб», чтобы содержание его было понятно автору лишь при условии проведения определенного замысла, который изложен не в вопроснике, а в программе исследования, в гипотезе, построенной исследователем. Конструирование вопросника — труднейшая работа, она не может выполняться поспешно, ибо всякий плохой опросник служит лишь компрометации метода.

Построение вопросника для ***анкеты*** требует большого мастерства исследователя. Логика его построения, порядок следования вопросов, их тип (открытые — закрытые) должны быть тщательно продуманы: составитель анкеты должен иметь «ключ», при помощи которого ответы на вопросы могут быть адекватно интерпретированы [Алешина, Данилин, Дубовская, 1989].

Отдельная большая проблема — применение ***интервью***, поскольку здесь имеет место взаимодействие интервьюера и респондента (т.е. человека, отвечающего на вопросы), которое само по себе есть некоторое социально-психологическое явление. В ходе интервью проявляются все описываемые в социальной психологии способы воздействия одного человека на другого, действуют все законы восприятия людьми друг друга, нормы их общения. Каждая из этих характеристик может влиять на качество информации, может привносить еще одну разновидность «субъективности», о которой речь шла выше. Но нужно иметь в виду, что все эти проблемы не являются новыми для социальной психологии, по поводу каждой из них разработаны определенные «противоядия», и задача заключается лишь в том, чтобы с должной серьезностью относиться к овладению этими методами. В противовес распространенному непрофессиональному взгляду, что опросы — самый «легкий» для применения метод, можно смело утверждать, что хороший опрос — это самый «трудный» метод социально-психологического исследования.

Тесты не являются специфическим социально-психологическим методом, они широко применяются в различных областях психологии. Когда говорят о применении тестов в социальной психологии, имеют в виду чаще всего личностные тесты, реже — групповые тесты. Но и эта разновидность тестов, как известно, применяется и в общепсихологи-

ческих исследованиях личности, никакой особой специфики применения этого метода в социально-психологическом исследовании нет: все методологические нормативы применения тестов, принимаемые в общей психологии, являются справедливыми и здесь.

Как известно, тест — это особого рода испытание, в ходе которого испытуемый выполняет или специально разработанное задание, или отвечает на вопросы, отличающиеся от вопросов анкет или интервью. Вопросы в тестах носят косвенный характер. Смысл последующей обработки состоит в том, чтобы при помощи «ключа» соотнести полученные ответы с определенными параметрами, например, характеристиками личности, если речь идет о личностных тестах. Большинство таких тестов разработано в патопсихологии, где их применение имеет смысл лишь в сочетании с методами клинического наблюдения. В определенных границах тесты дают важную информацию о характеристиках патологии личности. Обычно считают наибольшей слабостью личностных тестов то их качество, что они схватывают лишь какую-то одну сторону личности. Этот недостаток частично преодолевается в сложных тестах, например тесте Кеттела или тесте MMPI. Однако применение этих методов не в условиях патологии, а в условиях нормы (с чем и имеет дело социальная психология) требует многих методологических корректив.

Самый главный вопрос, который встает здесь, — это вопрос о том, насколько значимы для личности предлагаемые ей задания и вопросы; в социально-психологическом исследовании — насколько можно соотнести с тестовыми измерениями различных характеристик личности ее деятельность в группе и т.д. Наиболее распространенной ошибкой является иллюзия о том, что стоит провести массовое тестирование личностей в какой-то группе, как все проблемы этой группы и личностей, ее составляющих, станут ясными. В социальной психологии тесты могут применяться как подсобное средство исследования. Данные их обязательно должны сопоставляться с данными, полученными при помощи других методов. К тому же применение тестов носит локальный характер еще и потому, что они преимущественно касаются лишь одного раздела социальной психологии — проблемы личности. Тестов же, имеющих значение для диагностики группы, не так много. В качестве примера можно назвать получившие широкое распространение тест Т. Лири и социометрический тест, который будет рассмотрен особо в разделе, посвященном малой группе.

Эксперимент выступает в качестве одного из основных методов исследования в социальной психологии. Полемика вокруг возможностей и ограниченностей экспериментального метода в этой области является одной из самых острых полемик по методологическим проблемам до настоящего времени. В социальной психологии различают два основных вида эксперимента: лабораторный и естественный. Для обоих видов существуют некоторые общие правила, выражающие суть метода, а

именно: произвольное введение экспериментатором независимых переменных и контроль за ними, а также за изменениями зависимых переменных. Общим является также требование выделения контрольной и экспериментальной групп, чтобы результаты измерений могли быть сравнимы с некоторым эталоном. Однако наряду с этими общими требованиями лабораторный и естественный эксперименты обладают своими собственными правилами. Особенно дискуссионным для социальной психологии является вопрос о лабораторном эксперименте.

Дискуссионные проблемы эксперимента в социальной психологии

В значительной степени эти проблемы сконцентрированы вокруг возможностей *лабораторного* эксперимента, а именно: какова *экологическая валидность* лабораторного эксперимента, т.е. возможность распространения полученных данных на «реальную жизнь», и в чем *опасность смещения данных* в связи с особым подбором испытуемых. Как более принципиальный методологический вопрос выдвигается вопрос о том, не утрачивается ли в лабораторном эксперименте реальная ткань общественных отношений, то самое «социальное», которое и составляет важнейший контекст в социально-психологическом исследовании.

Относительно первой из поставленных проблем существуют различные точки зрения. Многие авторы согласны с названной ограниченностью лабораторных экспериментов, другие считают, что от лабораторного эксперимента и не надо требовать экологической валидности, что его результаты заведомо не следует переносить в «реальную жизнь», т.е. что в эксперименте следует лишь проверять отдельные положения теории, а для анализа реальных ситуаций применять другой набор методов. Третьи, как, например, Д. Кэмпбелл, предлагают особый класс «квазиэкспериментов» в социальной психологии. Их отличие — осуществление экспериментов не по полной, диктуемой логикой научного исследования схеме, а в своеобразном «усеченном» виде. Кэмпбелл скрупулезно обосновывает право исследователя на такую форму эксперимента, постоянно апеллируя к специфике предмета исследования в социальной психологии. Вместе с тем, по мнению Кэмпбелла, надо учитывать многочисленные «угрозы» внутренней и внешней валидности эксперимента в этой области знания и уметь преодолевать их. Главная идея заключается в том, что в социально-психологическом исследовании вообще и в экспериментальном в частности необходимо органическое сочетание количественного и качественного анализа. Такого рода соображения могут, конечно, быть приняты в расчет, но не снимают всех проблем [Кэмпбелл, 1996].

Другая ограниченность лабораторного эксперимента связана со специфическим решением проблемы *репрезентативности*. Обычно для лабораторного эксперимента не считается обязательным соблюдение

принципа репрезентативности, т.е. точного учета класса объектов, на которые можно распространять результаты. Однако, что касается социальной психологии, здесь возникает такого рода смещение, которое нельзя не учитывать. Чтобы в лабораторных условиях собрать группу испытуемых, их надо на более или менее длительный срок «вырвать» из реальной жизнедеятельности. Понятно, что условие это настолько сложно, что чаще экспериментаторы идут по более легкому пути — используют тех испытуемых, кто ближе и доступнее. Чаще всего ими оказываются студенты психологических факультетов, притом те из них, которые выразили готовность, согласие участвовать в эксперименте. Но именно этот факт и вызывает критику (в США существует даже пренебрежительный термин «социальная психология второкурсников», иронически фиксирующий преобладающий контингент испытуемых — студентов второго курса психологических факультетов), так как в социальной психологии возрастной, профессиональный статус испытуемых играет весьма серьезную роль и названное смещение может сильно исказить результаты. Кроме того, и готовность работать с экспериментатором тоже означает своеобразное смещение выборки. Так, в ряде экспериментов зафиксирована так называемая «предвосхищающая оценка», когда испытуемый подыгрывает экспериментатору, стараясь оправдать его ожидания. Кроме того, распространенным явлением в лабораторных экспериментах в социальной психологии является так называемый Розенталь-эффект, когда результат возникает вследствие присутствия экспериментатора (описан Розенталем).

По сравнению с лабораторными эксперименты в естественных условиях обладают в перечисленных отношениях некоторыми преимуществами, но в свою очередь уступают в отношении чистоты и точности. Если учесть важнейшее требование социальной психологии — изучать реальные социальные группы, реальную деятельность личностей в них, то можно считать естественный эксперимент более перспективным методом в этой области знания. Что касается противоречия между точностью измерения и глубиной качественного (содержательного) анализа данных, то это противоречие действительно существует и относится не только к проблемам экспериментального метода.

Как уже отмечалось, в последние годы все большую популярность приобретают различные качественные методы, хотя точного перечня их не существует до сих пор, поскольку многие из обозначенных выше методов порою рассматриваются именно и как качественные, что уже было сказано применительно к методу наблюдения. Точно так же некоторые формы интервью (например, глубинное интервью) квалифицируются как качественные. Вопрос о дальнейшей разработке качественных методов — актуальная задача социальной психологии.

Все описанные методики обладают одной общей чертой, специфической именно для социально-психологического исследования. При

любой форме получения информации, при условии, что источником ее является человек, возникает еще и такая особая переменная, как *взаимодействие* исследователя с испытуемым, что ярче всего проявляется в интервью, но фактически дано при любом из методов. Сам факт, требование его учета уже давно констатируются в литературе. Однако серьезная разработка, изучение этой проблемы еще ждут своих исследователей. Не случайно разделы о методах занимают видное место во всех современных учебниках социальной психологии, в том числе и в переведенных на русский язык (см. прилагаемый список литературы).

Ряд важных методологических проблем встает и при характеристике второй группы методов, а именно методов *обработки материала*. Сюда относятся все приемы статистики (корреляционный, факторный, кластерный анализ) и вместе с тем приемы логической и теоретической обработки (построение типологий, различных объяснительных моделей и т.д.). Здесь вновь обнаруживается отмеченное противоречие. В какой мере исследователь вправе включать в интерпретацию данных соображения не только логики, но и содержательной теории? Не будет ли включение таких моментов снижать объективность исследования, вносить в него то, что на языке науковедения называется *проблемой ценностей*? Для естественных и особенно точных наук проблема ценностей не стоит как специальная проблема, а для наук о человеке, и в том числе для социальной психологии, она является именно таковой.

Полемика вокруг проблемы ценностей находит свое разрешение в формулировании двух образцов научного знания — «сциентистского» и «гуманистического» — и выяснении отношений между ними. Сциентистский образ науки был создан в философии неопозитивизма. Главная идея, которая была положена в основу построения такого образа, заключалась в требовании уподобления всех наук наиболее строгим и развитым естественным наукам, прежде всего физике. Наука должна опираться на строгий фундамент фактов, применять строгие методы измерения, использовать операциональные понятия (т.е. понятия, по отношению к которым разработаны операции измерения тех признаков, которые в понятии выражены), обладать совершенными приемами верификации гипотез. Никакие ценностные суждения не могут быть включены ни в сам процесс научного исследования, ни в интерпретацию его результатов, поскольку такое включение снижает качество знания, открывает доступ крайне субъективным заключениям. Соответственно этому образу науки трактовалась и роль ученого в обществе. Она отождествлялась с ролью беспристрастного наблюдателя, но отнюдь не участника событий изучаемого мира. В лучшем случае допускается выполнение ученым роли инженера или, точнее, техника, который разрабатывает конкретные рекомендации, но отстранен от решения принципиальных вопросов, например относительно направленности использования результатов его исследований.

Уже на самых ранних стадиях зарождения подобных взглядов были выдвинуты серьезные возражения против такой точки зрения. Особенно они касались наук о человеке, об обществе, об отдельных общественных явлениях. Такое возражение было сформулировано, в частности, в философии неокантианства, где обсуждался тезис о принципиальном различии «наук о природе» и «наук о культуре». В психологии эта проблема была поставлена В. Дильтеем при создании им «понимающей психологии», где принцип понимания выдвигался на равную ступень с принципом объяснения, защищаемым позитивистами. Таким образом, полемика имеет долгую историю. Сегодня это второе направление отождествляет себя с гуманистической традицией и во многом поддержано философскими идеями Франкфуртской школы.

Возражая позиции сциентизма, гуманистическая ориентация настаивает на том, что специфика наук о человеке требует включения ценностных суждений в ткань научного исследования, что относится и к социальной психологии. Ученый, формулируя проблему, осознавая цель своего исследования, ориентируется на определенные ценности общества, которые он признает или отвергает; далее, принимаемые им ценности позволяют осмыслить направленность использования его рекомендаций; наконец, ценности обязательно «присутствуют» и при интерпретации материала, причем этот факт не «снижает» качество знания, а, напротив, делает интерпретации осмысленными, поскольку позволяет в полной мере учитывать тот социальный контекст, в котором происходят изучаемые ученым события. Философская разработка этой проблемы дополняется в настоящее время и вниманием к ней со стороны социальной психологии. Один из пунктов критики американской традиции, как внутри нее [Герген, 1995], так особенно со стороны европейских авторов, состоит именно в призыве к учету ценностной ориентации социально-психологических исследований [Московиси, 1984. С. 216].

Проблема ценностей является отнюдь не абстрактной, но весьма актуальной проблемой для социальной психологии. Тщательность подбора, разработки и применения конкретных методик не может сама по себе принести успех социально-психологическому исследованию, если утрачено видение проблемы в целом, т.е. в «социальном контексте». Конечно, главная задача — найти способы, при помощи которых этот социальный контекст может быть схвачен в каждом конкретном исследовании. Но важно видеть и проблему в целом, сознательно контролировать собственную социальную позицию, выбор тех или иных ценностей. На уровне каждого отдельного исследования вопрос может стоять так: перед началом исследования, перед выбором методики необходимо продумать для себя основную канву исследования, осознать, ради чего, с какой целью исследование предпринимается, из чего исходит исследователь, начиная его.

Средством реализации всех этих требований является построение ***программы*** социально-психологического исследования: в ней четко обо-

значить цель, эксплицировать решаемые задачи, выбор объекта, сформулировать проблему, которая исследуется, уточнить используемые понятия, а также системно обозначить весь набор используемых методов. Это во многом будет способствовать «методологической оснащенности» исследования. Именно при помощи программы можно проследить, каким образом каждое исследование включается в «социальный контекст». Современный этап развития социальной психологии ставит задачу построения своеобразного «эталона» социально-психологического исследования в противовес тому эталону, который был построен в традиции, преимущественно сформировавшейся на основе философии неопозитивизма. Именно построение программы может способствовать совершенствованию исследований, превращению их в каждом отдельном случае из простого «собирания данных» (даже совершенными методами) в подлинный научный анализ изучаемого объекта.

Литература

Алешина Ю. Е., Данилин К. Е., Дубовская Е. М. Спецпрактикум по социальной психологии: Опрос, семейное и индивидуальное консультирование. М., 1989.

Богомолова Н. Н., Мельникова О. Т., Фоломеева О. В. Фокус-группы как качественный метод в прикладных социально-психологических исследованиях // Введение в практическую социальную психологию. М., 1995.

Богомолова Н. Н., Стефаненко Т. Г. Контент-анализ. М., 1992.

Корнилова Т. В. Экспериментальная психология. Теория и методы. М., 2002.

Кэмпбелл Д. Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях / Пер. с англ. СПб., 1996.

Лекции по методике конкретных социальных исследований / Под ред. Г. М. Андреевой. М., 1972.

Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1997 (Гл. 1).

Мельникова О. Т. Качественные методы в решении практических социально-психологических задач // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.

Мельникова О. Т. Фокус-группы в маркетинговом исследовании: Методология и техника. М., 2003.

Методы социальной психологии / Под ред. Е. С. Кузьмина и В. Е. Семенова. Л., 1977.

Московиси С. Общество и теория в социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М., 1984.

Свенцицкий А., Семенов В. Е. Социально-психологическое исследование // Методы социальной психологии. Л., 1977.

Хьюстон М., Штребе В., Стефенсон Дж. Перспективы социальной психологии. М., 2001 (Ч. 1. Гл. 4).

Ядов В. А. Стратегия социологического исследования: Описание, объяснение, понимание социальной реальности. М., 1998.



Раздел II

ОБЩЕНИЕ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Глава 4

Место общения в жизни общества

Общественные и межличностные отношения

Если исходить из того, что социальная психология прежде всего анализирует те закономерности человеческого поведения и деятельности, которые обусловлены фактом включения людей в реальные социальные группы, то первый эмпирический факт, с которым сталкивается эта наука, есть факт общения и взаимодействия людей. По каким законам складываются эти процессы, чем детерминированы их различные формы, какова их структура; наконец, какое место они занимают по всей сложной системе человеческих отношений?

Главная задача, которая стоит перед социальной психологией, — раскрыть конкретный механизм «вплетения» индивидуального в ткань социальной реальности. Это необходимо, если мы хотим понять, каков результат воздействия социальных условий на деятельность личности. Но вся сложность заключается в том, что этот результат не может быть интерпретирован так, что сначала существует какое-то «несоциальное» поведение, а затем на него накладывается нечто «социальное». Нельзя сначала изучить личность, а лишь потом вписать ее в систему социальных связей. Сама личность, с одной стороны, уже «продукт» этих социальных связей, а с другой — их созидатель, активный творец. Взаимодействие личности и системы социальных связей (как макроструктуры — общества в целом, так и микроструктуры — непосредственного окружения) не есть взаимодействие двух изолированных самостоятельных сущностей, находящихся одна вне другой. Исследование личности есть всегда другая сторона исследования общества.

Значит, важно с самого начала рассмотреть личность в общей системе общественных отношений, каковую и представляет собой общество, т.е. в некотором «социальном контексте». Этот «контекст» представлен системой реальных отношений личности с внешним миром.

Проблема отношений занимает в психологии большое место, у нас в стране она в значительной степени разработана в работах В. Н. Мясищева [Мясищев, 1949]. Фиксация отношений означает реализацию более общего методологического принципа — изучения объектов природы в их связи с окружающей средой. Для человека эта связь становится *отношением*, поскольку человек дан в этой связи как субъект, как деятель, и, следовательно, в его связи с миром роли объектов связи, по словам Мясищева, строго распределены. Связь с внешним миром существует и у животного, но животное, по известному выражению Маркса, не «относится» ни к чему и вообще «не относится». Там, где существует какое-нибудь отношение, оно существует «для меня», т.е. оно задано как именно человеческое отношение, оно направлено в силу активности субъекта.

Но все дело в том, что содержание, уровень этих отношений человека с миром весьма различны: каждый индивид вступает в отношения, но и целые группы также вступают в отношения между собой, и, таким образом, человек оказывается субъектом многочисленных и разнообразных отношений. В этом многообразии необходимо прежде всего различать два основных вида отношений: *общественные* отношения и то, что Мясищев называет *«психологические»* отношения личности.

Структура общественных отношений исследуется социологией. В социологической теории раскрыта определенная субординация различных видов общественных отношений, где выделены экономические, социальные, политические, идеологические и другие виды отношений. Все это в совокупности представляет собой систему общественных отношений. Специфика их заключается в том, что в них не просто «встречаются» индивид с индивидом и «относятся» друг к другу, но индивиды как *представители* определенных общественных групп (классов, профессий или других групп, сложившихся в сфере разделения труда, а также групп, сложившихся в сфере политической жизни, например политических партий и т.д.). Такие отношения строятся не на основе симпатий или антипатий, а на основе определенного положения, занимаемого каждым в системе общества. Поэтому такие отношения обусловлены объективно, они есть отношения между социальными группами или между индивидами как представителями этих социальных групп. Это означает, что общественные отношения носят *безличный* характер; их сущность не во взаимодействии конкретных личностей, но, скорее, во взаимодействии конкретных *социальных ролей.*

Социальная роль есть фиксация определенного положения, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений. Более конкретно под ролью понимается «функция, нормативно одобренный образец поведения, ожидаемый от каждого, занимающего данную позицию» [Кон, 1967. С. 12—42]. Эти ожидания, определяющие общие контуры социальной роли, не зависят от сознания и поведения

конкретного индивида, их субъектом является не индивид, а общество. К такому пониманию социальной роли следует еще добавить, что существенным здесь является не только и не столько фиксация прав и обязанностей (что выражается термином «ожидание»), сколько связь социальной роли с определенными видами социальной деятельности личности. Можно поэтому сказать, что социальная роль есть *общественно необходимый вид социальной деятельности и способ поведения личности.* Кроме этого, социальная роль всегда несет на себе печать общественной оценки: общество может либо одобрять, либо не одобрять некоторые социальные роли (например, не одобряется такая социальная роль, как «преступник»), иногда это одобрение или неодобрение может дифференцироваться у разных социальных групп, оценка роли может приобретать совершенно различное значение в соответствии с социальным опытом той или иной общественной группы. Важно подчеркнуть, что при этом одобряется или не одобряется не конкретное лицо, а прежде всего определенный вид социальной деятельности. Таким образом, указывая на роль, мы «относим» человека к определенной социальной группе, идентифицируем его с группой.

В действительности каждый индивид выполняет не одну, а несколько социальных ролей: он может быть бухгалтером, отцом, членом профсоюза, игроком сборной по футболу и т.д. Ряд ролей предписан человеку при рождении (например, быть женщиной или мужчиной), другие приобретаются прижизненно. Однако сама по себе социальная роль не определяет деятельность и поведение каждого конкретного ее носителя в деталях: все зависит от того, насколько индивид усвоит, интернализует роль. Акт же интернализации определяется целым рядом индивидуальных психологических особенностей каждого конкретного носителя данной роли. Поэтому общественные отношения, хотя и являются по своей сущности ролевыми, безличными отношениями, в действительности, в своем конкретном проявлении приобретают определенную *«личностную окраску»*. Хотя на некоторых уровнях анализа, например в социологии и политической экономии, можно абстрагироваться от этой «личностной окраски», она существует как реальность, и поэтому в специальных областях знания, в частности в социальной психологии, должна быть подробно исследована. Оставаясь личностями в системе безличных общественных отношений, люди неизбежно вступают во взаимодействие, общение, где их индивидуальные характеристики неизбежно проявляются. Поэтому каждая социальная роль не означает абсолютной заданности шаблонов поведения, она всегда оставляет некоторый «диапазон возможностей» для своего исполнителя, что можно условно назвать определенным *«стилем исполнения роли»*. Именно этот диапазон является основой для построения внутри системы безличных общественных отношений второго ряда отношений — *межличностных* (или, как их иногда называют, например, у Мясищева, психологических).

Место и природа межличностных отношений

Теперь принципиально важно уяснить себе место этих межличностных отношений в реальной системе жизнедеятельности людей.

В социально-психологической литературе высказываются различные точки зрения на вопрос о том, где «расположены» межличностные отношения, прежде всего относительно системы общественных отношений. Иногда их рассматривают в одном ряду с общественными отношениями, в основании их, или, напротив, на самом верхнем уровне [Кузьмин, 1967. С. 146], в других случаях — как отражение в сознании общественных отношений [Платонов, 1974. С. 30] и т.п. Нам представляется (и это подтверждается многочисленными исследованиями), что природа межличностных отношений может быть правильно понята, если их не ставить в один ряд с общественными отношениями, а увидеть в них *особый* ряд отношений, возникающий *внутри* каждого вида общественных отношений, не вне их (будь то «ниже», «выше», «сбоку» или как-либо еще). Схематически это можно представить как сечение особой плоскостью системы общественных отношений: то, что обнаруживается в этом «сечении» экономических, социальных, политических и иных разновидностей общественных отношений, и есть межличностные отношения (рис. 2).

При таком понимании становится ясным, почему межличностные отношения как бы «опосредствуют» воздействие на личность более широкого социального целого. В конечном счете межличностные отношения обусловлены объективными общественными отношениями, но именно *в конечном счете*. Практически оба ряда отношений даны вместе, и недооценка второго ряда препятствует подлинно глубокому анализу отношений и первого ряда.

Существование межличностных отношений внутри различных форм общественных отношений есть как бы реализация безличных отношений в деятельности конкретных личностей, в актах их общения и взаимодействия. Вместе с тем в ходе этой реализации отношения между людьми (в том числе общественные) вновь воспроизводятся. Иными словами, это означает, что в объективной ткани общественных отношений присутствуют моменты, исходящие из сознательной воли и особых целей индивидов. Именно здесь и сталкиваются непосредственно *социальное* и *психологическое*. Поэтому для социальной психологии постановка этой проблемы имеет первостепенное значение.

Предложенная структура отношений порождает важнейшее следствие. Для каждого участника межличностных отношений эти отношения могут представляться *единственной* реальностью вообще каких бы то ни было отношений. Хотя в действительности содержанием межличностных отношений в конечном счете является тот или иной вид общественных отношений, т.е. определенная социальная деятельность, но

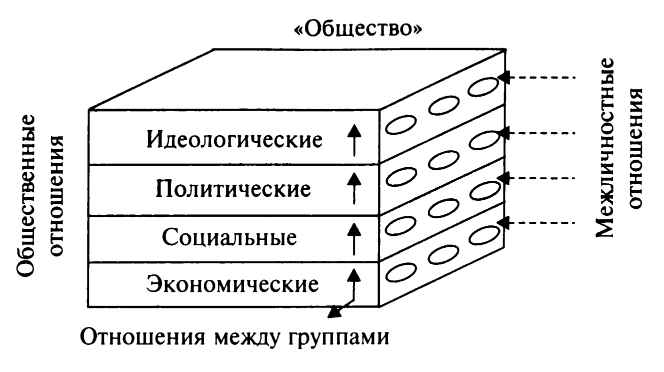


Рис. 2. *Межличностные отношения и общественные отношения*

содержание и тем более их сущность остаются в большой мере скрытыми. Несмотря на то что в процессе межличностных, а значит, и общественных отношений люди обмениваются мыслями, сознают свои отношения, это осознание часто не идет далее знания того, что люди вступили в межличностные отношения.

Отдельные моменты общественных отношений представляются их участникам лишь как их межличностные взаимоотношения: кто-то воспринимается как «злой преподаватель», как «хитрый торговец» и т.д. На уровне обыденного сознания, без специального теоретического анализа дело обстоит именно таким образом. Поэтому и мотивы поведения часто объясняются этой, данной на поверхности, картиной отношений, а вовсе не действительными объективными отношениями, стоящими за этой картиной. Все усложняется еще и тем, что межличностные отношения есть действительная реальность общественных отношений: вне их нет где-то «чистых» общественных отношений. Поэтому практически во всех групповых действиях участники их выступают как бы в двух качествах: как исполнители безличной социальной роли и как неповторимые человеческие личности. Это дает основание ввести понятие «межличностная роль» как фиксация положения человека не в системе общественных отношений, а в системе лишь групповых связей, причем не на основе его объективного места в этой системе, а на основе индивидуальных психологических особенностей личности. Примеры таких межличностных ролей хорошо известны из обыденной жизни: про отдельных людей в группе говорят, что он «рубаха-парень», «свой в доску», «козел отпущения» и т.д. Обнаружение личностных черт в стиле исполнения социальной роли вызывает в других членах группы ответные реакции, и, таким образом, в группе возникает целая система межличностных отношений [Шибутани, 1991].

Природа межличностных отношений существенно отличается от природы общественных отношений: их важнейшая специфическая черта — ***эмоциональная основа***. Поэтому межличностные отношения можно

рассматривать как фактор психологического «климата» группы. Эмоциональная основа межличностных отношений означает, что они возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у людей по отношению друг к другу. В отечественной школе психологии различаются три вида, или уровня, эмоциональных проявлений личности: аффекты, эмоции и чувства. Эмоциональная основа межличностных отношений включает все виды этих эмоциональных проявлений.

Однако в социальной психологии обычно характеризуется именно третий компонент этой схемы — *чувства*, причем термин употребляется не в самом строгом смысле. Естественно, «набор» этих чувств безграничен. Однако все их можно свести в две большие группы:

1) *конъюнктивные* — сюда относятся разного рода сближающие людей, объединяющие их чувства. В каждом случае такого отношения другая сторона выступает как желаемый объект, по отношению к которому демонстрируется готовность к сотрудничеству, к совместным действиям и т.д.;
2) *дизъюнктивные* — сюда относятся разъединяющие людей чувства, когда другая сторона выступает как неприемлемая, может быть, даже как фрустрирующий объект, по отношению к которому не возникает желания к сотрудничеству и т.д. Интенсивность того и другого родов чувств может быть весьма различной. Конкретный уровень их развития, естественно, не может быть безразличным для деятельности групп.

Вместе с тем анализ лишь межличностных отношений не может считаться достаточным для характеристики группы: практически отношения между людьми не складываются лишь на основе непосредственных эмоциональных контактов. Сама деятельность задает и другой ряд отношений, опосредованных ею. Поэтому-то и является чрезвычайно важной и трудной задачей социальной психологии одновременный анализ ***двух рядов*** отношений в группе: как межличностных, так и опосредованных совместной деятельностью, т.е. в конечном счете стоящих за ними общественных отношений.

Все это ставит очень остро вопрос о методических средствах анализа. Традиционная социальная психология обращала преимущественно внимание на межличностные отношения, поэтому относительно их изучения значительно раньше и полнее был разработан арсенал методических средств. Главным из таких средств является широко известная в социальной психологии методика *социометрии*, предложенная американским исследователем Дж. Морено [Морено, 1991], для которого она есть приложение к его особой теоретической позиции. Хотя несостоятельность этой концепции давно подвергнута критике, методика, разработанная в рамках этой теоретической схемы, оказалась весьма популярной.

Сущность методики сводится к выявлению системы «симпатий» и «антипатий» между членами группы, т.е., иными словами, к выявлению системы эмоциональных отношений в группе путем осуществления каждым из членов группы определенных «выборов» из всего состава группы по заданному критерию. Все данные о таких «выборах» заносятся в особую таблицу — социометрическую матрицу или представляются в виде особой диаграммы — социограммы, после чего рассчитываются различного рода «социометрические индексы», как индивидуальные, так и групповые. При помощи данных социометрии можно рассчитать позицию каждого члена группы в системе ее межличностных отношений. Изложение подробностей методики сейчас не входит в нашу задачу, тем более что этому вопросу посвящена большая литература [Волков, 1970; Коломинский, 1979; Лекции по методике, 1972]. Суть дела сводится к тому, что социометрия широко применяется для фиксации своеобразной «фотографии» межличностных отношений в группе, уровня развития позитивных или негативных эмоциональных отношений в ней. В этом качестве социометрия, безусловно, имеет право на существование. Проблема заключается лишь в том, чтобы не приписывать социометрии и не требовать от нее больше, чем она может. Иными словами, диагноз группы, данный при помощи социометрической методики, ни в коей мере не может считаться полным: при помощи социометрии схватывается лишь одна сторона групповой действительности, выявляется лишь непосредственный слой отношений.

Возвращаясь к предложенной схеме — о взаимодействии межличностных и общественных отношений, можно сказать, что социометрия никак не схватывает ту связь, которая существует между совокупностью межличностных отношений в группе и общественными отношениями, в системе которых функционирует данная группа. Для одной стороны дела методика пригодна, но в целом для диагностики группы она оказывается недостаточной и ограниченной (не говоря уже о других ее ограниченностях, например о неспособности устанавливать мотивы совершаемых выборов и т.д.).

Общение в системе межличностных и общественных отношений

Анализ связи общественных и межличностных отношений позволяет расставить правильные акценты в вопросе о месте общения во всей сложной системе связей человека с внешним миром. Однако прежде необходимо сказать несколько слов о проблеме общения в целом. Решение этой проблемы является весьма специфичным в рамках отечественной социальной психологии. Сам термин «***общение***» не имеет точного аналога в традиционной социальной психологии не только потому, что не вполне эквивалентен обычно употребляемому английско-

му термину *«коммуникация»*, но и потому, что содержание его может быть рассмотрено лишь в понятийном словаре особой психологической теории, а именно теории деятельности [Strickland (ed.), 1979. P. 62–63]. Конечно, в структуре общения, которая будет рассмотрена ниже, могут быть выделены такие его стороны, которые описаны или исследованы в других системах социально-психологического знания. Так, например, по отношению к межличностному общению приводятся три группы значений, свойственных обыденному сознанию [Куницына, Казаринова, Погольша, 2001]: 1) объединение, создание общности, целостности («хорошая компания, друзья»); 2) передача сообщений, обмен информацией («разговаривать, беседовать»); 3) встречное движение, взаимопроникновение, нередко носящее тайный или интимный характер («глубоко понимать друг друга»). Здесь по существу как раз и показано, как в понятие общения включаются три различных процесса. Однако суть проблемы, как она ставится в отечественной социальной психологии, принципиально отлична и не сводится к простому суммированию названных трех процессов.

Оба ряда отношений человека — и общественные, и межличностные — раскрываются, реализуются именно в общении. Таким образом, корни общения — в самой материальной жизнедеятельности индивидов. Общение же и есть реализация всей системы отношений человека. «В нормальных обстоятельствах отношения человека к окружающему его предметному миру всегда опосредованы его отношением к людям, к обществу» [Леонтьев, 1975. С. 289], т.е. включены в общение. Здесь особенно важно подчеркнуть ту мысль, что в реальном общении даны не только межличностные отношения людей, выявляются не только их эмоциональные привязанности, неприязнь и прочее, но в ткань общения воплощаются и общественные, безличные по своей природе, отношения. Многообразные отношения человека не охватываются только межличностным контактом: положение человека за узкими рамками межличностных связей, в более широкой социальной системе, где его место определяется не ожиданиями взаимодействующих с ним индивидов, также требует определенного построения системы его связей, а этот процесс может быть реализован тоже только в общении. Вне общения просто немыслимо человеческое общество. Общение выступает в нем как способ цементирования индивидов и вместе с тем как способ развития самих этих индивидов. Именно отсюда и вытекает существование общения *одновременно* и как реальности общественных отношений, и как реальности межличностных отношений. По-видимому, это и дало возможность Сент-Экзюпери нарисовать поэтический образ общения как «единственной роскоши, которая есть у человека».

Естественно, что каждый ряд отношений реализуется в специфических формах общения. Общение как реализация межличностных отно-

шений — процесс, более изученный в социальной психологии, в то время как общение между группами скорее исследуется в социологии. Общение, в том числе в системе межличностных отношений, порождено совместной жизнедеятельностью людей, поэтому оно осуществляется при самых разнообразных межличностных отношениях, т.е. дано и в случае положительного, и в случае отрицательного отношения одного человека к другому. Тип межличностных отношений не безразличен к тому, как будет построено общение, но оно существует в специфических формах, даже когда отношения крайне обострены.

То же относится и к характеристике общения на макроуровне как реализации общественных отношений. И в этом случае, общаются ли между собой группы или индивиды как представители социальных групп, акт общения неизбежно должен состояться, вынужден состояться, даже если группы антагонистичны. Такое двойственное понимание общения — в широком и узком смысле слова — вытекает из самой логики понимания связи межличностных и общественных отношений. В данном случае уместно апеллировать к идее Маркса о том, что общение — безусловный спутник человеческой истории (в этом смысле можно говорить о значении общения в «филогенезе» общества) и вместе с тем безусловный спутник в повседневной деятельности, в повседневных контактах людей [Леонтьев, 1997. С. 33—43]. В первом плане можно проследить историческое изменение форм общения, т.е. изменение их по мере развития общества вместе с развитием экономических, социальных и прочих общественных отношений. Здесь решается труднейший методологический вопрос: каким образом в системе безличных отношений фигурирует процесс, по своей природе требующий участия личностей? Выступая представителем некоторой социальной группы, человек общается с другим представителем другой социальной группы и одновременно реализует два рода отношений: и безличные, и личностные. Крестьянин, продавая товар на рынке, получает за него определенную сумму денег, и деньги здесь выступают важнейшим средством общения в системе общественных отношений. Вместе с тем этот же крестьянин торгуется с покупателем и тем самым «личностно» общается с ним, причем средством этого общения выступает человеческая речь. На поверхности явлений дана форма непосредственного общения — коммуникация, но за ней стоит общение, вынуждаемое самой системой общественных отношений, в данном случае отношениями товарного производства. При социально-психологическом анализе можно абстрагироваться от «второго плана», но в реальной жизни этот «второй план» общения всегда присутствует. Хотя сам по себе он и является предметом исследования главным образом социологии, и в социально-психологическом подходе он также должен быть принят в соображение.

Единство общения и деятельности

Однако при любом подходе принципиальным является вопрос о связи общения с деятельностью. В ряде психологических концепций существует тенденция к противопоставлению общения и деятельности. Так, например, к такой постановке проблемы в конечном счете пришел Э. Дюркгейм, когда, полемизируя с Г. Тардом, он обращал особое внимание не на динамику общественных явлений, а на их статику. Общество выглядело у него не как динамическая система действующих групп и индивидов, но как совокупность находящихся в статике форм общения. Фактор общения в детерминации поведения был подчеркнут, но при этом была недооценена роль преобразовательной деятельности: сам общественный процесс сводился к процессу духовного речевого общения. Это дало основание А. Н. Леонтьеву заметить, что при таком подходе индивид предстает скорее «как общающееся, чем практически действующее общественное существо» [Леонтьев, 1972. С. 271].

В противовес этому в отечественной психологии принимается идея ***единства общения и деятельности***. Такой вывод логически вытекает из понимания общения как реальности человеческих отношений, предполагающего, что любые формы общения включены в специфические формы совместной деятельности: люди не просто общаются в процессе выполнения ими различных функций, но они всегда общаются в некоторой деятельности, «по поводу» нее. Таким образом, общается всегда деятельный человек: его деятельность неизбежно пересекается с деятельностью других людей. Но именно это пересечение деятельностей и создает определенные отношения деятельного человека не только к предмету своей деятельности, но и к другим людям. Именно общение формирует общность индивидов, выполняющих совместную деятельность. Таким образом, факт связи общения с деятельностью констатируется так или иначе всеми исследователями.

Однако характер этой связи понимается по-разному. Иногда деятельность и общение рассматриваются не как параллельно существующие взаимосвязанные процессы, а как *две стороны* социального бытия человека; его образа жизни [Ломов, 1976. С. 130]. В других случаях общение понимается как определенная *сторона* деятельности: оно включено в любую деятельность, есть ее элемент, в то время как саму деятельность можно рассматривать как *условие* общения [Леонтьев, 1975. С. 289]. Наконец, общение можно интерпретировать как *особый вид* деятельности. Внутри этой точки зрения выделяются две ее разновидности: в одной из них общение понимается как коммуникативная деятельность, или деятельность общения, выступающая самостоятельно на определенном этапе онтогенеза, например у дошкольников [Лисина, 1996] и особенно в подростковом возрасте [Эльконин, 1991]. В другой — об-

щение в общем плане понимается как один из видов деятельности (имеется в виду прежде всего *речевая* деятельность) и относительно нее отыскиваются все элементы, свойственные деятельности вообще: действия, операции, мотивы и пр. [Леонтьев, 1997. С. 27].

Вряд ли очень существенно выяснять достоинства и сравнительные недостатки каждой из этих точек зрения: ни одна из них не отрицает самого главного — несомненной связи между деятельностью и общением; все признают недопустимость их отрыва друг от друга при анализе. Это тем более важно подчеркнуть потому, что расхождение позиций гораздо более очевидно на уровне теоретического и общеметодологического анализа. Что касается экспериментальной практики, то в ней у всех исследователей гораздо больше общего, чем различного. Этим общим и являются признание факта единства общения и деятельности и попытки зафиксировать это единство. На наш взгляд, целесообразно наиболее широкое понимание связи деятельности и общения, когда общение рассматривается и как сторона совместной деятельности (поскольку сама деятельность есть не только труд, но и общение в процессе труда), и как ее своеобразный дериват. Такое широкое понимание связи общения и деятельности соответствует широкому же пониманию самого общения: *как важнейшего условия присвоения индивидом достижений исторического развития человечества,* будь то на микроуровне, в непосредственном окружении, или на макроуровне, во всей системе социальных связей.

Принятие тезиса об органической связи общения с деятельностью диктует некоторые вполне определенные нормативы изучения общения, в частности на уровне экспериментального исследования. Один из таких нормативов состоит в требовании исследовать общение не только и не столько с точки зрения его формы, сколько с точки зрения его содержания. Это требование расходится с принципом исследования коммуникативного процесса, типичным для традиционной социальной психологии. Как правило, коммуникация изучается здесь преимущественно при посредстве лабораторного эксперимента — именно с точки зрения формы, когда анализу подвергаются либо средства коммуникации, либо тип контакта, либо его частота, либо структура как единого коммуникативного акта, так и коммуникативных сетей.

Если общение понимается как сторона деятельности, как своеобразный способ ее организации, то анализа одной лишь формы этого процесса недостаточно. Здесь может быть проведена аналогия с исследованием самой деятельности. Сущность принципа деятельности в том и состоит, что она тоже рассматривается не просто со стороны формы (т.е. не просто констатируется активность индивида), но со стороны ее содержания (т.е. выявляется именно предмет, на который эта активность направлена). Деятельность, понятая как предметная деятельность, не

может быть изучена вне характеристики ее предмета. Подобно этому суть общения раскрывается лишь в том случае, когда констатируется не просто сам факт общения и даже не способ общения, но его содержание [Общение и оптимизация совместной деятельности, 1987]. В реальной практической деятельности человека главным вопросом является вопрос не столько о том, *каким образом* общается субъект, сколько, *по поводу чего* он общается. Именно здесь уместна аналогия с изучением деятельности: если там важен анализ предмета деятельности, то здесь важен в равной степени анализ предмета общения.

Ни та ни другая постановка проблемы не дается легко для системы психологического знания: всегда психология шлифовала свой инструментарий лишь для анализа механизма — пусть не деятельности, но активности; пусть не общения, но коммуникации. Анализ содержательных моментов того и другого явлений слабо обеспечен методически. Но это не может стать основанием для отказа от постановки этого вопроса. (Немаловажным обстоятельством является и предписанность предложенной постановки проблемы практическими потребностями оптимизации деятельности и общения в реальных социальных группах, прежде всего потребностями развития *компетентности в общении.*)

Естественно, что выделение предмета общения не должно быть понято вульгарно: люди общаются не только по поводу той деятельности, с которой они связаны. Ради выделения двух возможных поводов общения в литературе разводятся понятия ролевого и личностного общения. При некоторых обстоятельствах это личностное общение по форме может выглядеть как ролевое, деловое, «предметно-проблемное» [Хараш, 1977. С. 30]. Тем самым разведение ролевого и личностного общения не является абсолютным. В определенных отношениях и ситуациях и то и другое сопряжено с деятельностью.

Идея «вплетенности» общения в деятельность позволяет также детально рассмотреть вопрос о том, *что именно* в деятельности может «конституировать» общение. В самом общем виде ответ может быть сформулирован так, что посредством общения деятельность *организуется* и *обогащается*. Построение плана совместной деятельности требует от каждого ее участника оптимального понимания ее целей, задач, уяснения специфики ее объекта и даже возможностей каждого из участников. Включение общения в этот процесс позволяет осуществить «согласование» или «рассогласование» деятельностей индивидуальных участников [Леонтьев, 1997. С. 63].

Это согласование деятельностей отдельных участников возможно осуществить благодаря такой характеристике общения, как присущая ему *функция воздействия*, в которой и проявляется «обратное влияние общения на деятельность» [Андреева, Яноушек, 1987]. Специфику этой функции мы выясним вместе с рассмотрением различных сторон об-

щения. Сейчас же важно подчеркнуть, что деятельность посредством общения не просто организуется, но именно обогащается, в ней возникают новые связи и отношения между людьми.

Все сказанное позволяет сделать вывод, что принцип связи и органического единства общения с деятельностью, разработанный в отечественной социальной психологии, открывает действительно новые перспективы в изучении этого явления.

Структура общения

Учитывая сложность общения, необходимо каким-то образом обозначить его структуру, чтобы затем возможен был анализ каждого элемента. К структуре общения можно подойти по-разному, как и к определению его функций. Мы предлагаем характеризовать структуру общения путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: ***коммуникативной, интерактивной*** и ***перцептивной.*** Структура общения схематично изображена на рис. 3.

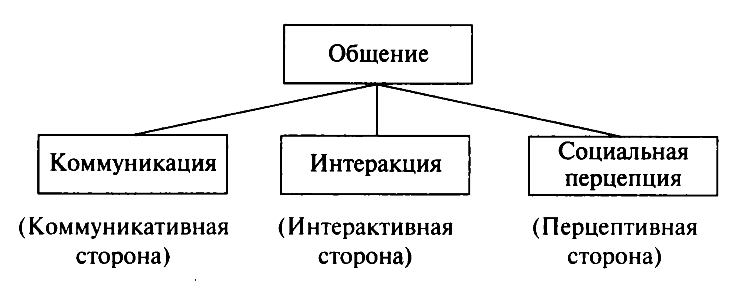


Рис. 3. *Структура общения*

Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. *Интерактивная* сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. *Перцептивная* сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Естественно, все эти термины весьма условны. Иногда в более или менее аналогичном смысле употребляются и другие. Например, в общении выделяются три функции: информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная [Ломов, 1976. С. 85]. Задача заключается в том, чтобы тщательно проанализировать, в том числе на экспериментальном уровне, содержание каждой из этих сторон или функций. Конечно, в реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других, и выделение их

возможно лишь для анализа, в частности для построения системы экспериментальных исследований [Соловьева, 2002]. Все обозначенные здесь стороны общения выявляются в малых группах, т.е. в условиях непосредственного контакта между людьми. Предметом специального анализа должны быть средства и механизмы воздействия людей друг на друга в условиях совместных массовых действий, в частности при изучении психологии больших групп и социальных движений.

Литература

Андреева Г. М., Яноушек Я. Взаимосвязь общения и деятельности // Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1987.

Волков И. П. О социометрической методике в социально-психологических исследованиях. Л., 1970.

Коломинский Я. Л. Проблемы личных взаимоотношений в детском коллективе. Минск, 1979.

Кузьмин Е. С. Основы социальной психологии. Л., 1967.

Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение. СПб., 2001.

Леонтьев А. А. Психология общения. М., 1997.

Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. М., 1972.

Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.

Лисина М. И. Проблемы онтогенеза общения. Воронеж, 1996.

Ломов Б. Ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976.

Морено Дж. Социометрия: Экспериментальный метод и наука об обществе. М., 1991.

Мясищев В. Н. Личность и неврозы. М., 1949.

Соловьева О. В. Общение: Традиционные исследования и новая проблематика // Социальная психология в современном мире. М., 2002.

Платонов К. К. О системе психологии. М., 1974.

Хараш А. У. К определению задач и методов социальной психологии в свете принципа деятельности // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. М., 1977.

Шибутани Т. Социальная психология / Пер. с англ. М., 1991.

Эльконин Д. Б. Избранное. М., 1996.

Strickland L. H. (ed.). Soviet and Western Perspectives in Social Psychology. Toronto, 1979.

Глава 5

Общение как обмен информацией
(коммуникативная сторона общения)

Специфика обмена информацией между людьми

Когда говорят о коммуникации в узком смысле слова, то прежде всего имеют в виду тот факт, что в ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и пр. Первоначально этот процесс был непосредственно включен в совместную деятельность, и лишь позже произошло его «выделение» — так называемая *психологическая спецификация,* и в этой связи создание специфических средств — семиотическая спецификация. Набор сведений, которыми люди обмениваются между собой, можно рассматривать как информацию, и тогда сам процесс коммуникации может быть понят как процесс ***обмена информацией***. Отсюда можно сделать следующий заманчивый шаг и интерпретировать весь процесс человеческой коммуникации в терминах теории информации, что и делается в ряде систем социально-психологического знания. Однако такой подход нельзя рассматривать как методологически корректный, ибо в нем опускаются некоторые важнейшие характеристики именно человеческой коммуникации, которая не сводится только к процессу передачи информации. Не говоря уже о том, что при таком подходе фиксируется в основном лишь одно направление потока информации, а именно от коммуникатора к реципиенту (введение понятия «обратная связь» не изменяет сути дела), здесь возникает и еще одно существенное упущение. При всяком рассмотрении человеческой коммуникации с точки зрения теории информации фиксируется лишь формальная сторона дела: как информация *передается*, в то время как в условиях человеческого общения информация не только передается, но и *формируется, уточняется, развивается.*

Поэтому, не исключая возможности применения некоторых положений теории информации при описании коммуникативной стороны общения, необходимо четко расставить все акценты и выявить специфику в самом процессе обмена информацией, когда он имеет место в случае коммуникации между двумя людьми.

Во-первых, общение нельзя рассматривать лишь как отправление информации какой-то передающей системой и как прием ее другой системой потому, что в отличие от простого «движения информации» между двумя устройствами здесь мы имеем дело с *отношением* двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом: взаимное ин-

формирование их предполагает налаживание совместной деятельности. Это значит, что каждый участник коммуникативного процесса предполагает активность также и в своем партнере, он не может рассматривать его как некий объект. Другой участник предстает тоже как субъект, и отсюда следует, что, направляя ему информацию, на него необходимо ориентироваться, т.е. анализировать его мотивы, цели, установки (кроме, разумеется, анализа своих собственных целей, мотивов, установок), «*обращаться*» к нему, по выражению В. Н. Мясищева. Схематично коммуникация может быть изображена как интерсубъектный процесс (S — S), или «***субъект-субъектное отношение***». Но в этом случае нужно предполагать, что в ответ на посланную информацию будет получена новая информация, исходящая от другого партнера. Поэтому в коммуникативном процессе и происходит не простое движение информации, но как минимум активный обмен ею.

Главная «прибавка» в специфически человеческом обмене информацией заключается в том, что здесь особую роль играет для каждого участника общения ***значимость*** информации [Андреева, 1981], потому что люди не просто «обмениваются» значениями, но, как отмечает А. Н. Леонтьев, стремятся при этом выработать ***общий смысл*** [Леонтьев, 1972. С. 291]. Это возможно лишь при условии, что информация не только *принята*, но и *понята*, *осмыслена*. Суть коммуникативного процесса — не просто взаимное информирование, но совместное постижение предмета. Поэтому в каждом коммуникативном процессе реально даны в единстве деятельность, общение и познание.

Во-вторых, характер обмена информацией между людьми, а не кибернетическими устройствами определяется тем, что посредством системы знаков партнеры могут ***повлиять*** друг на друга. Иными словами, обмен такой информацией обязательно предполагает воздействие на поведение партнера, т.е. знак изменяет состояние участников коммуникативного процесса; в этом смысле «знак в общении подобен орудию в труде» [Леонтьев, 1972]. Коммуникативное влияние, которое здесь возникает, есть не что иное, как психологическое воздействие одного участника коммуникативного процесса на другого с целью изменения его поведения или его представлений, знаний о чем-либо. Эффективность коммуникации измеряется именно тем, насколько удалось такое воздействие. Следовательно, при обмене информацией осуществляется двунаправленный процесс — изменение самого *типа отношений* между участниками коммуникации, возникновение (или невозникновение) *доверия* между ними, чего не происходит в «чисто» информационных процессах.

В-третьих, коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор), и человек, принимающий ее (реципиент), обладают ***единой или сходной системой кодификации и декодификации***. На обыден-

ном языке это правило выражается в словах: «все должны говорить на одном языке». Это особенно важно потому, что коммуникатор и реципиент в коммуникативном процессе постоянно меняются местами. Всякий обмен информацией между ними возможен лишь при условии, что знаки и, главное, закрепленные за ними значения известны всем участникам коммуникативного процесса. Только принятие единой системы значений обеспечивает возможность партнеров понимать друг друга. Для описания этой ситуации социальная психология заимствует из лингвистики термин «*тезаурус*», обозначающий общую систему значений, принимаемых всеми членами группы. Но все дело в том, что, даже зная значения одних и тех же слов, люди могут понимать их неодинаково: социальные, политические, возрастные особенности могут быть тому причиной. Поэтому у общающихся должны быть идентичны — в случае звуковой речи — не только лексическая и синтаксическая системы, но и *одинаковое понимание ситуации общения*. А это возможно лишь в случае включения коммуникации в некоторую общую систему деятельности.

Это хорошо поясняет Дж. Миллер на житейском примере. Для нас, по-видимому, существенно провести некоторое различие между интерпретацией высказывания и пониманием его, так как пониманию обычно способствует нечто иное сверх лингвистического контекста, связанное с этим конкретным высказыванием. Муж, встреченный у двери словами жены: «Я купила сегодня несколько электрических лампочек», — не должен ограничиваться их буквальным истолкованием: он должен понять, что ему надо пойти на кухню и заменить перегоревшую лампочку.

Наконец, *в-четвертых*, в условиях человеческой коммуникации могут возникать совершенно специфические ***коммуникативные барьеры***. Они не связаны с уязвимыми местами в каком-либо канале коммуникации или с погрешностями кодирования и декодирования, а носят социальный или психологический характер.

С одной стороны, такие барьеры могут возникать из-за того, что отсутствует общее понимание ситуации общения, вызванное не просто различным языком, на котором говорят участники коммуникативного процесса, но различиями более глубокого плана, существующими между партнерами. Это могут быть *социальные* (политические, религиозные, профессиональные) различия, которые не только порождают разную интерпретацию тех же самых понятий, употребляемых в процессе коммуникации, но и вообще различное мироощущение, мировоззрение, миропонимание. Такого рода барьеры порождены объективными социальными причинами, принадлежностью партнеров по коммуникации к различным социальным группам, к различным культурам, и при их проявлении особенно отчетливо выступает включенность коммуникации в более широкую систему общественных отношений. Коммуникация в этом случае демонстрирует ту свою характеристику, что она есть

лишь сторона общения. Естественно, что процесс коммуникации осуществляется и при наличии этих барьеров: даже военные противники ведут переговоры. Но вся ситуация коммуникативного акта значительно усложняется благодаря их наличию.

С другой стороны, барьеры при коммуникации могут носить и чисто выраженный *психологический* характер. Они могут возникнуть или вследствие индивидуальных психологических особенностей общающихся (например, чрезмерная застенчивость одного из них [Зимбардо, 1993], скрытность другого, присутствие у кого-то черты, получившей название «некоммуникабельность»), или в силу сложившихся между общающимися особого рода психологических отношений: неприязни по отношению друг к другу, недоверия и т.п. Не случайно в современной социальной психологии специально разрабатываются проблемы *лжи* [Экман, 2000] и *доверия* [Скрипкина, 1997]. В этом случае особенно четко выступает та связь, которая существует между общением и отношением, отсутствующая, естественно, в кибернетических системах. Все это позволяет совершенно по-особому ставить вопрос об обучении общению, например, в условиях социально-психологического тренинга, что будет подробнее рассмотрено ниже.

Названные особенности человеческой коммуникации не позволяют рассматривать ее только в терминах теории информации. Употребляемые для описания этого процесса некоторые термины из этой теории требуют всегда известного переосмысления, как минимум тех поправок, о которых речь шла выше. Однако все это не отвергает возможности заимствовать ряд понятий из теории информации. Например, при построении типологии коммуникативных процессов целесообразно воспользоваться понятием «направленность сигналов». В теории коммуникации этот термин позволяет выделить: а) *аксиальный* коммуникативный процесс (от лат. *axis* — ось), когда сигналы направлены единичным приемникам информации, т.е. отдельным людям; б) *ретиальный* коммуникативный процесс (от лат. *rete* — сеть), когда сигналы направлены множеству вероятных адресатов [Брудный, 1977. С. 39].

В современных обществах в связи с гигантским развитием средств массовой информации особое значение приобретает исследование ретиальных коммуникативных процессов. Поскольку в этом случае отправление сигналов группе заставляет ее членов осознать свою принадлежность к этой группе, постольку в случае ретиальной коммуникации происходит тоже не просто передача информации, но и *социальная ориентация* участников коммуникативного процесса. Это также свидетельствует о том, что сущность данного процесса нельзя описать только в терминах теории информации.

Распространение информации в обществе происходит через своеобразный фильтр «доверия» и «недоверия» [Аронсон, 1998. С. 94–104].

Этот фильтр действует так, что абсолютно истинная информация может оказаться непринятой, а ложная — принятой. Психологически крайне важно выяснить, при каких обстоятельствах тот или иной канал информации может быть блокирован этим фильтром, а также выявить средства, помогающие принятию информации и ослабляющие действия фильтров. Совокупность этих средств называется *фасцинацией,* включающей в себя различные сопутствующие средства, выполняющие роль сопроводителя информации, создающие некоторый дополнительный фон, на котором основная информация выигрывает, поскольку фон частично преодолевает фильтр недоверия. Примером фасцинации может быть музыкальное, пространственное или цветовое сопровождение ее.

Сама по себе информация, исходящая от коммуникатора, может быть двух типов: ***побудительная*** и ***констатирующая***. Побудительная информация выражается в приказе, совете, просьбе. Она рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-то действие. Стимуляция в свою очередь может быть различной. Прежде всего, это может быть *активизация*, т.е. побуждение к действию в заданном направлении. Далее, это может быть *интердикция*, т.е. побуждение, не допускающее, наоборот, определенных действий, запрет нежелательных видов деятельности. Наконец, это может быть *дестабилизация* — рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения или деятельности.

Констатирующая информация выступает в форме *сообщения*, она имеет место в различных образовательных системах и не предполагает непосредственного изменения поведения, хотя косвенно способствует этому. Сам характер сообщения может быть различным: мера объективности может варьировать от нарочито «безразличного» тона изложения до включения в текст сообщения достаточно явных элементов убеждения. В современной педагогике существует дискуссия на тему о том, в какой мере характер информации, сообщаемой учителем, должен включать элементы убеждения. Важно, что вариант сообщения задается коммуникатором, т.е. тем лицом, от которого исходит информация.

Средства коммуникации. Речь

Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее, знаковых систем. Существует несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе, соответственно им можно построить классификацию коммуникативных процессов. При грубом делении различают *вербальную* и *невербальную* коммуникации, использующие различные знаковые системы. Соответственно возникает и многообразие видов коммуникативного процесса. Каждый из них необходимо рассмотреть в отдельности.

Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, т.е. систему фонетических знаков, включающую два принципа: *лексический* и *синтаксический.* Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения. Правда, этому должна сопутствовать высокая степень общности понимания ситуации всеми участниками коммуникативного процесса, о которой речь шла выше, а также внимательное отношение к тезаурусу. Известно, что использованию речи сопутствуют процессы, препятствующие достижению взаимопонимания: возможность использования двух типов значений: *денотативных* (формальные определения, дефиниции: «молоток» — инструмент для забивания гвоздей) и *коннотативных* (связанных с эмоциональными ассоциациями: «молоток» — нечто тяжелое, холодное); *полисемия* (многозначное толкование одного и того же слова) и *синонимия* (использование разных слов для обозначения одного и того же явления). Естественно, что особое значение эти процессы приобретают в условиях *межкультурной коммуникации,* т.е. при общении представителей двух различных культур.

При помощи речи осуществляются кодирование и декодирование информации: коммуникатор в процессе говорения кодирует, а реципиент в процессе слушания декодирует информацию. Способом подачи информации при помощи речи является *текст.* С точки зрения отношения к тексту можно выделить два процесса: «говорение» и «слушание» (термины введены И. А. Зимней как обозначение психологических компонентов вербальной коммуникации [Зимняя, 1991]).

Последовательность действий говорящего и слушающего исследована достаточно подробно. С точки зрения передачи и восприятия смысла сообщения линия К — С — Р (коммуникатор — сообщение — реципиент) асимметрична. Это можно пояснить на схеме (рис. 4).

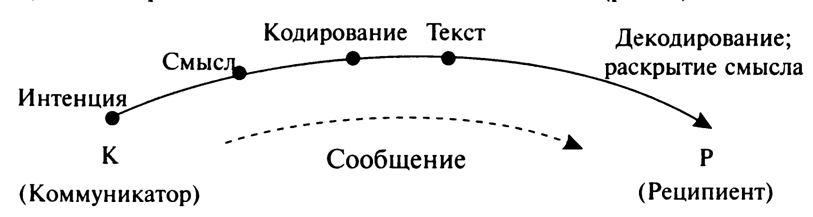


Рис. 4. *Передача и восприятие сообщения*

Для коммуникатора смысл информации предшествует процессу кодирования (высказыванию), так как «говорящий» сначала имеет определенный замысел, а затем воплощает его в систему знаков. Для «слушающего» смысл принимаемого сообщения раскрывается *одновременно* с декодированием. В этом случае особенно отчетливо проявляется

значение ситуации совместной деятельности: ее осознание включено в сам процесс декодирования; раскрытие смысла сообщения немыслимо вне этой ситуации.

Точность понимания слушающим смысла высказывания может стать очевидной для коммуникатора лишь тогда, когда произойдет *смена* «коммуникативных ролей» (условный термин, обозначающий «говорящего» и «слушающего»), т.е. когда реципиент превратится в коммуникатора и своим высказыванием даст знать о том, как он раскрыл смысл принятой информации. Диалог, или диалогическая речь, как специфический вид «разговора» представляет собой последовательную смену коммуникативных ролей, в ходе которой выявляется смысл речевого сообщения, т.е. происходит то явление, которое было обозначено как «обогащение, развитие информации».

Важным инструментом этого процесса является ***обратная связь*** — сообщения, которые человек посылает в ответ на сообщения другого [Соловьева, 1992; Куницына и др., 2001]. В случае вербальной информации это может выглядеть как переспрашивание, уточнение вопросов, выражение желания получить дополнительные сведения и т.п. Такого рода включения в диалог получили название *безоценочной* обратной связи, хотя иногда они могут быть представлены и в виде *оценочной* обратной связи, либо *негативной* (содержащей критику или корректировку), либо *позитивной* (содержащей одобрение или поддержку). В этой связи в диалоге находит свое проявление острая современная проблема ***толерантности.*** Здесь она выглядит как соблюдение норм реагирования на высказывание другого, допущение того, что этот другой имеет принципиально отличную точку зрения. Естественно, ее не обязательно принимать, но надо признавать ее право на существование, допускать ее «непохожесть», возможно, прислушаться к ней. Диапазон оценок в негативной обратной связи поэтому должен быть под строгим нравственным контролем. В целом же обратная связь способствует «движению» диалога. Это хорошо видно на рис. 5.

Мера известной согласованности действий коммуникатора и реципиента в ситуации попеременного принятия ими этих ролей в большой степени зависит от их включенности в общий контекст деятельности. Существует много экспериментальных исследований (в частности, посвященных установлению уровня оперирования совместными значениями употребляемых знаков), в ходе которых выявлялась эта зависимость. Успешность вербальной коммуникации в случае диалога определяется и тем, насколько партнеры обеспечивают тематическую направленность информации, а также ее двусторонний характер. Это связано с характером *дистанции*, которая устанавливается в ходе коммуникации, когда один партнер стремится как можно более подробно проникнуть в обстоятельства диалога, а другой, напротив, отстраняется от собеседника

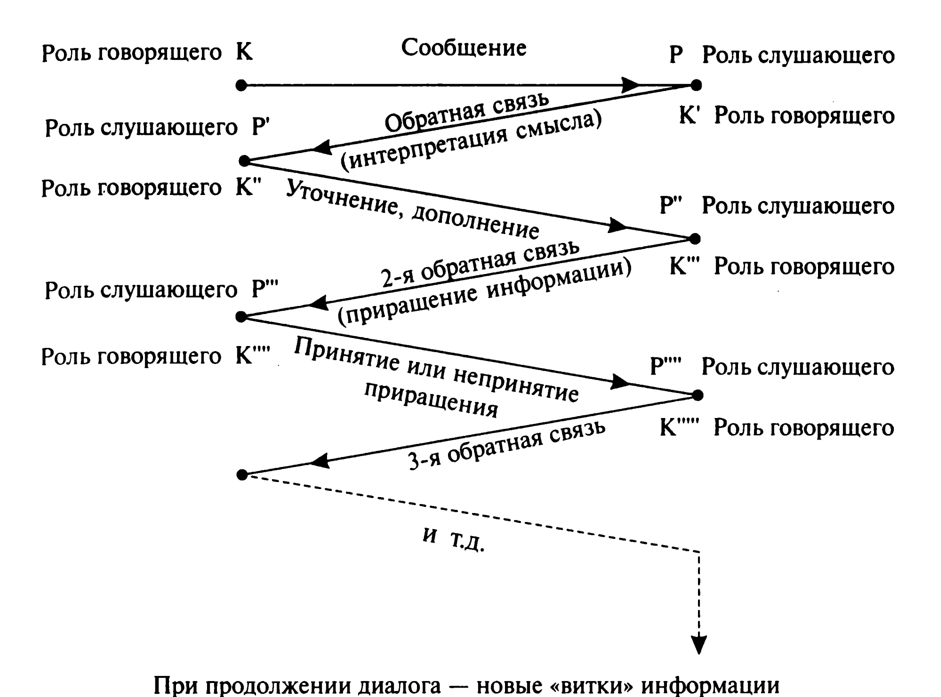


Рис. 5. *Схема диалога*

[Куницына и др., 2001. С. 49]. Большое значение при этом имеет *стиль* говорения и слушания. Что касается говорящего, то он может с разной степенью внимания относиться к своему стилю: или не придавать ему большого значения, или, напротив, стремиться подчеркнуть особенности своего стиля, например, умение произвольно изменять его в соответствии с обстоятельствами. Стиль слушающего зависит от его *умения* (желания) или *неумения* (нежелания) слушать, что тоже в значительной степени обусловливает успешность диалога. Некоторые исследователи выделяют такие стили слушания, как: нерефлексивное слушание (умение молчать), рефлексивное слушание (активное использование обратной связи), эмпатическое слушание (демонстрация сопереживания) [Куницына и др., 2001. С. 92–94].

Вообще относительно использования речи как некоторой знаковой системы в процессе коммуникации справедливо все то, что говорилось о сущности коммуникации в целом. В частности, и при характеристике диалога важно все время иметь в виду, что его ведут между собой *личности,* обладающие определенными намерениями (интенциями), т.е. диалог представляет собой «активный, двусторонний характер взаимодействия партнеров» [Кучинский, 1988. С. 43]. Именно это предопределяет необходи-

мость внимания к собеседнику, скоординированность с ним речи. В противном случае будет нарушено важнейшее условие успешности вербальной коммуникации — понимания смысла того, что говорит другой, в конечном счете — понимания, познания другой личности [Бахтин, 1979].

Это подтверждает ту мысль, что посредством речи не просто «движется информация», но участники коммуникации, особым способом воздействуя друг на друга, *ориентируют* друг друга в предмете обсуждения и стремятся тем самым достичь определенного изменении поведения. Существуют две разные задачи в ориентации партнера по общению, которые А. А. Леонтьев предлагает обозначать как *личностно-речевая* ориентация (ЛРО) и *социально-речевая* ориентация (СРО) [Леонтьев, 1975. С. 118], что отражает не столько различие адресатов сообщения, сколько преимущественную тематику, содержание коммуникации. Само же воздействие может быть понято различно: оно может носить характер *манипуляции* другим человеком, т.е. прямого навязывания ему какой-то позиции, а может способствовать *актуализации* партнера, т.е. раскрытию в нем и им самим каких-то новых возможностей.

Особая проблема — выяснение условий и способов повышения ***эффективности речевого воздействия***. В этой связи достаточно подробно исследованы как формы специфических коммуникативных барьеров, демонстрирующих сопротивление принятию информации, так и способы их преодоления, что и может служить средством повышения эффективности. Перечень барьеров, возникающих в ходе речевой коммуникации, достаточно велик.

Так, выражением сопротивления принятию информации (а значит, и оказанному влиянию) может быть отключение внимания слушающего, умышленное снижение в своем представлении авторитета коммуникатора (например, демонстрируемое студентом на скучной, по его мнению, лекции). Задача коммуникатора в этом случае — суметь каким-то образом привлечь внимание, подтвердить свой авторитет. Другая группа барьеров обозначена как «барьеры непонимания» [Крижанская, Третьяков, 1992] — умышленное или неумышленное «непонимание» сообщения: фонетическое (плохая артикуляция говорящего, слишком быстрый темп речи); семантическое (использование незнакомых терминов, так называемого «новояза», жаргона); стилистическое (неудачное структурирование информации, замысловатые конструкции фраз, повторы); логическое (неумение выстроить последовательную аргументацию). Соответственно всякий оратор должен обладать умением преодолевать каждый из названных барьеров, совершенствовать манеру подачи материала, достигать адекватности преподносимой информации актуальной ситуации общения.

Совокупность определенных мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия, получила название ***убеждающей ком-***

муникации, на основе которой разрабатывается так называемая «экспериментальная риторика» — искусство убеждения посредством речи. Для учета всех переменных, включенных в процесс речевой коммуникации, К. Ховландом предложена «матрица убеждающей коммуникации», которая представляет собой своего рода модель речевого коммуникативного процесса с обозначением его отдельных звеньев. Смысл построения такого рода моделей (а их предложено несколько) в том, чтобы при повышении эффективности воздействия не упустить ни одного элемента процесса. Это можно показать на простейшей модели, предложенной в свое время американским журналистом Г. Лассуэллом для изучения убеждающего воздействия средств массовой информации (в частности, газет). Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов.

1) Кто? (передает сообщение)	— Коммуникатор
2) Что? (передается)	— Сообщение (текст)
3) Как? (осуществляется передача)	— Канал
4) Кому? (направлено сообщение)	— Аудитория
5) С каким эффектом?	— Эффективность

По поводу каждого элемента этой схемы предпринято много разнообразных исследований [См.: Майерс, 1997. С. 315–338]. Например, всесторонне описаны характеристики *коммуникатора,* способствующие повышению эффективности его речи, в частности выявлены типы его позиции во время коммуникативного процесса. Таких позиций может быть три: открытая — коммуникатор открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение этой точки зрения; отстраненная — коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения, не исключая ориентации на одну из них, но не заявленную открыто; закрытая — коммуникатор умалчивает о своей точке зрения, даже прибегает иногда к специальным мерам, чтобы скрыть ее. Естественно, что содержание каждой из этих позиций задается целью, задачей, которая преследуется в коммуникативном воздействии, но важно, что принципиально каждая из названных позиций обладает определенными возможностями для повышения эффекта воздействия [Богомолова, 1991].

Точно так же всесторонне исследованы способы повышения воздействия текста *сообщения.* Именно в этой области применяется методика контент-анализа, устанавливающая определенные пропорции в соотношении различных частей текста. Особое значение имеют работы по изучению *аудитории.* Результаты исследования в этой области опровергли традиционный для XIX в. взгляд, что логически и фактически обоснованная информация автоматически изменяет поведение аудитории. Выяснилось (в экспериментах Клаппера), что никакого автоматизма в данном случае нет: в действительности наиболее важным факто-

ром оказалось взаимодействие информации и установок аудитории. Это обстоятельство дало жизнь целой серии исследований относительно роли установок аудитории в восприятии информации.

Легко видеть, что каждое из обозначенных здесь направлений исследования имеет большое прикладное значение, особенно в плане повышения эффективности средств массовой информации. Рассмотренная схема играет определенную положительную роль при познании способов и средств воздействия в процессе коммуникации. Однако она и подобные ей схемы фиксируют лишь структуру процесса коммуникации, но ведь этот процесс включен в более сложное явление — общение, поэтому важно и в этой одной стороне общения увидеть его содержание. А содержание это состоит в том, что в процессе коммуникации осуществляется взаимовлияние людей друг на друга. Чтобы полностью описать процесс взаимовлияния, недостаточно только знать структуру коммуникативного акта, необходимо еще проанализировать и мотивы общающихся, их цели, установки и пр. Для этого нужно обратиться к тем знаковым системам, которые включены в речевое общение помимо речи. Хотя речь и является универсальным средством общения, она приобретает значение только при условии включения в систему деятельности, а включение это обязательно дополняется употреблением других — неречевых — знаковых систем.

Невербальная коммуникация

Обмен информацией возможен не только посредством речи, но и посредством других знаковых систем, которые в своей совокупности составляют средства *невербальной коммуникации*. Истоки знакомства с этими средствами восходят к древности, на что обратил внимание французский просветитель XVIII в. Жан-Батист Дюбо, обозначив особую науку НЕМА, представляющую собой «искусство говорить, не раскрывая рта». Также достаточно давними являются и представления о *хирономии* — правилах жестикуляции и умении «читать» жесты.

В современной социальной психологии предлагается полная схема всех знаковых систем, используемых в невербальной коммуникации [Лабунская, 1989]. Основные из них следующие: 1) оптико-кинетическая; 2) пара- и экстралингвистическая; 3) организация пространства и времени коммуникативного процесса; 4) визуальный контакт. Совокупность этих средств призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнеров по коммуникативному процессу.

Оптико-кинетическая система знаков включает в себя жесты, мимику, пантомимику. В целом оптико-кинетическая система предстает как более или менее отчетливо воспринимаемое свойство общей мо-

торики различных частей тела (рук, и тогда мы имеем жестикуляцию; лица, и тогда мы имеем мимику; позы, и тогда мы имеем пантомимику). Первоначально исследования в этой области были осуществлены еще Ч. Дарвином, который изучал выражения эмоций у человека и животных. Именно общая моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека, поэтому включение оптико-кинетической системы знаков в процесс коммуникации придает общению нюансы. Эти нюансы оказываются неоднозначными в различных национальных культурах. (Всем известны недоразумения, которые возникают иногда при общении русского и болгарина, если пускается в ход утвердительный или отрицательный кивок головой, так как воспринимаемое русским движение головы сверху вниз интерпретируется как согласие, в то время как для болгарской речи это отрицание, и наоборот.) Значимость оптико-кинетической системы знаков в коммуникации настолько велика, что в настоящее время выделилась особая область исследований — *кинесика*, которая специально имеет дело с этими проблемами.

Так, например, специальному исследованию подвергаются различные проявления *мимики* (выявлена связь между проявлением какой-либо эмоции и положением определенной «зоны» лица — П. Экман), *жестикуляции* (изучается частота и сила жестов у представителей разных культур — М. Аргайл), *поз* (выявлены и описаны открытые и закрытые позы, выражающие либо включение в ситуацию, либо доминирование, либо противостояние, специфика походки, «твердой» или «тяжелой» — А. Пиз). Различные проявления мимики, жестикуляции и пантомимы выполняют все те функции по дополнению и замещению речи, о которых говорилось выше. Они сигнализируют партнеру по общению об эмоциональном состоянии участника коммуникативного процесса, о предпочитаемом типе отношений с партнером, о желаемом уровне общения.

Паралингвистическая и экстралингвистическая система знаков (иногда обозначаемая как *просодика)* представляет собой также «добавку» к вербальной коммуникации.

Паралингвистика — это система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность. Эти характеристики голоса способствуют выражению *эмоционального состояния* коммуникатора (гнев сопровождается увеличением силы и высоты голоса, резкости звуков; печаль, напротив, — спадом силы, высоты, звонкости голоса), а также некоторых характеристик его личности (энергичности, решительности либо неуверенности). Тембр голоса часто ассоциируется с симпатичностью, образованностью человека [Куницына и др., 2001. С. 80].

Экстралингвистика — включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливания, плача, смеха, наконец, сам темп речи. Паузы, например, подчеркивают особую значительность предлагаемого текста, иногда они значат больше, чем сам текст («Слово — серебро, молча-

ние — золото!»). Все эти проявления увеличивают семантически значимую информацию, но не посредством дополнительных речевых включений, а «околоречевыми» приемами. Проявление этих знаковых систем трудно поддается контролю, поэтому допускает различные интерпретации, в частности, в случае рассогласования названных механизмов со звучащей речью, что используется при исследованиях лжи [Экман, 2000].

Организация пространства и времени коммуникативного процесса выступает также особой знаковой системой, несет смысловую нагрузку как компонент коммуникативной ситуации. Так, например, размещение партнеров *лицом друг к другу* способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему, в то время как окрик в спину также может иметь определенное значение отрицательного порядка. Экспериментально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения как для двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях.

Точно так же некоторые нормативы, разработанные в различных субкультурах, относительно временных характеристик общения выступают как своего рода дополнения к семантически значимой информации. Приход своевременно к началу дипломатических переговоров символизирует вежливость по отношению к собеседнику, напротив, опоздание истолковывается как проявление неуважения. В некоторых специальных сферах (прежде всего в дипломатии) разработаны в деталях различные возможные допуски опозданий с соответствующими их значениями.

Проксемика как специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения, располагает в настоящее время большим экспериментальным материалом. Основатель проксемики Э. Холл, который называет ее «пространственной психологией», исследовал первые формы пространственной организации общения у животных.

В настоящее время проблемы проксемики включены в особую область психологии, получившую название «экологическая психология», или «психология среды». Среди прочих проблем здесь изучаются нормы оптимального расположения партнеров по коммуникации, приближения к собеседнику, особенности «персонального пространства» и др. Так, предложена особая методика оценки интимности общения на основе изучения организации его пространства: Э. Холл зафиксировал, например, нормы приближения человека к партнеру по общению, свойственные американской культуре: интимное расстояние (0—45 см); персональное расстояние (45—120 см); социальное расстояние (120—400 см); публичное расстояние (400—750 см). Каждое из них свойственно особым ситуациям общения. В других культурах эти нормы могут значительно варьировать.

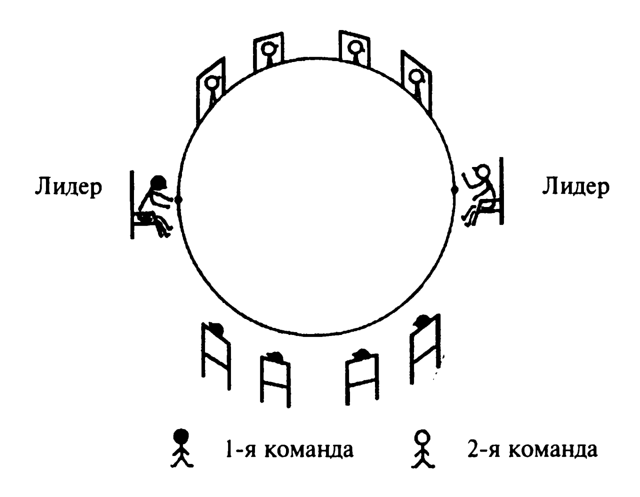


Рис. 6. *Оптимальное размещение участников двух дискуссионных групп*

Эти исследования имеют большое прикладное значение, прежде всего при анализе успешности деятельности различных дискуссионных групп. Так, например, в ряде экспериментов показано, каким должно быть оптимальное размещение членов двух дискуссионных групп с точки зрения «удобства» дискуссии (рис. 6).

В каждом случае члены команды — справа от лидера. Естественно, что не средства проксемики в состоянии обеспечить успех или неуспех в проведении дискуссий; их содержание, течение, направление задаются гораздо более высокими содержательными уровнями человеческой деятельности (социальной принадлежностью, позициями, целями участников дискуссий). Оптимальная организация пространства общения играет определенную роль лишь «при прочих равных», но даже и ради этой цели изучением проблемы стоит заниматься.

Ряд исследований в этой области связан с изучением специфических наборов пространственных и временных констант коммуникативных ситуаций. Эти более или менее четко вычлененные наборы получили название хронотопов. (Первоначально этот термин был введен А. А. Ухтомским и позднее использован М. М. Бахтиным.) Описаны, например, такие хронотопы, как хронотоп «больничной палаты», «вагонного попутчика» и др. Специфика ситуации общения создает здесь иногда неожиданные эффекты воздействия: например, не всегда объяснимую откровенность по отношению к первому встречному, если это «вагонный попутчик». Исследования хронотопов не получили особого распространения, между тем они могли бы в значительной мере способствовать выявлению механизмов коммуникативного влияния.

Следующая специфическая знаковая система, используемая в коммуникативном процессе, — это ***«контакт глаз»,*** или ***визуальное общение***. Исследования в этой области тесно связаны с общепсихологическим феноменом в области зрительного восприятия — движением глаз. В социально-психологических исследованиях изучается частота обмена взглядами, длительность их, смена статики и динамики взгляда, избегание его и т.д.

Визуальный контакт выполняет многочисленные функции: информационный поиск, стремление скрыть или обнаружить свое «Я», сигнализировать о готовности поддержать и продолжить общение, демонстрировать степень психологической близости и пр. Как и все невербальные средства, контакт глаз имеет значение дополнения к вербальной коммуникации. И так же, как другие средства невербальной коммуникации, его проявления варьируют в различных культурах. Так, мера допустимости пристального взора — «глаза в глаза» — различается, например, в Великобритании и Японии, различное значение придается такому явлению, как мигание (в США это вызывает одобрение, на Востоке рассматривается как дурная привычка). Число таких примеров можно умножить.

«Контакт глаз» на первый взгляд кажется такой знаковой системой, значение которой весьма ограничено, например, пределами сугубо интимного общения. Действительно, в первоначальных исследованиях этой проблемы «контакт глаз» был привязан к изучению интимного общения. М. Аргайл разработал даже определенную «формулу интимности», выяснив зависимость степени интимности в том числе и от такого параметра, как дистанция общения, в разной мере позволяющая использовать «контакт глаз».

Однако позже спектр таких исследований стал значительно шире: знаки, представляемые движением глаз, включаются в более широкий диапазон ситуаций общения. В частности, есть работы о роли визуального общения для ребенка. Выявлено, что ребенку свойственно фиксировать внимание прежде всего на человеческом лице: самая живая реакция обнаружена на два горизонтально расположенных круга (аналог глаз). Не говоря уже о медицинской практике, явление это оказывается весьма важным и в других профессиях, например в работе педагогов и вообще лиц, имеющих отношение к проблемам руководства.

Для всех четырех систем невербальной коммуникации встает один общий вопрос ***методологического*** характера. Каждая из них использует свою собственную знаковую систему, которую можно рассмотреть как определенный код. Как уже было отмечено выше, всякая информация должна кодироваться, причем так, чтобы система кодификации и декодификации была известна всем участникам коммуникативного процесса. Но если в случае с речью эта система кодификации более или менее общеизвестна, то при невербальной коммуникации важно в каждом

случае определить, что же можно здесь считать кодом и, главное, как обеспечить, чтобы и другой партнер по общению владел этим же самым кодом. В противном случае никакой смысловой прибавки к вербальной коммуникации описанные системы не дадут.

Как известно, в общей теории информации вводится понятие «семантически значимая информация». Это то количество информации, которое дано не на входе, а на выходе системы, т.е. которое только и «срабатывает». В процессе человеческой коммуникации это понятие можно интерпретировать так, что семантически значимая информация — это как раз та, которая и влияет на изменение поведения, т.е. которая имеет смысл. Все невербальные знаковые системы умножают этот смысл, иными словами, помогают раскрыть полностью смысловую сторону информации. Но такое дополнительное раскрытие смысла возможно лишь при условии полного понимания участниками коммуникативного процесса значения используемых знаков, кода. Для построения понятного всем кода необходимо выделение каких-то единиц внутри каждой системы знаков, по аналогии с единицами в системе речи, но именно выделение таких единиц в невербальных системах оказывается главной трудностью. Нельзя сказать, что эта проблема решена полностью на сегодняшний день. Однако различные попытки ее решения предпринимаются.

Одна из таких попыток в области кинетики принадлежит К. Бёрдвистлу. Разрабатывая методологические проблемы этой области, Бёрдвистл предложил выделить единицу телодвижений человека. Основное рассуждение строится на основе опыта структурной лингвистики: телодвижения разделяются на единицы, а затем из этих единиц образуются более сложные конструкции. Совокупность единиц представляет собой своеобразный алфавит телодвижений. Наиболее мелкой семантической единицей предложено считать *кин*, или *кинему* (по аналогии с фонемой в лингвистике). Хотя отдельный кин самостоятельного значения не имеет, при его изменении изменяется вся структура. Из кинем образуются *кинеморфы* (нечто подобное фразам), которые и воспринимаются в ситуации общения.

На основании предложения Бёрдвистла были построены своего рода словари телодвижений, даже появились работы о количестве кинов в разных национальных культурах. Но сам Бёрдвистл пришел к выводу, что пока построить удовлетворительный словарь телодвижений не удается: само понятие кина оказалось неопределенным и спорным. Более локальный характер носят предложения о построении словаря жестов. Существующие попытки не являются слишком строгими (вопрос о единице в них просто не решается), но тем не менее определенный «каталог» жестов в различных национальных культурах удается описать [Стефаненко, 1999].

Кроме выбора единицы, существует еще и вопрос о «локализации» различных мимических движений, жестов или телодвижений. Нужна

тоже более или менее однозначная «сетка» основных зон человеческого лица, тела, руки и т.д. В предложениях Бёрдвистла содержался и этот аспект; все человеческое тело было поделено на восемь зон: лицо, голова, рука правая, рука левая, нога правая, нога левая, верхняя часть тела в целом, нижняя часть тела в целом. Смысл построения словаря сводится при этом к тому, чтобы единицы — кины — были привязаны к определенным зонам, тогда и получится «запись» телодвижения, что придаст ей известную однозначность, т.е. поможет выполнить функцию кода. Однако неопределенность единицы не позволяет считать эту методику записи достаточно надежной.

Несколько более скромный вариант, как уже отмечалось, предложен для записи выражений лица, мимики. Вообще в литературе отмечается более 20 000 описаний выражения лица. Чтобы как-то классифицировать их и предложена методика, введенная П. Экманом и получившая название FAST — Facial Affect Scoring Technique. Принцип тот же самый: лицо делится на три зоны горизонтальными линиями (глаза и лоб, нос и область носа, рот и подбородок). Затем выделяются шесть основных эмоций, наиболее часто выражаемых при помощи мимических средств: радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть. Фиксация эмоции «по зоне» позволяет регистрировать более или менее определенно мимические движения (рис. 7).

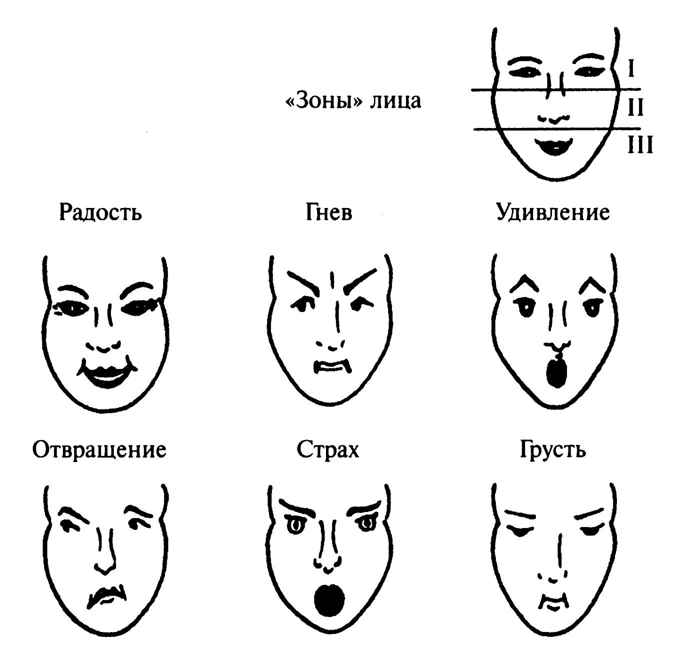


Рис. 7. *Методика FAST (Facial Affect Scoring Technique)*

Эта методика получила распространение в медицинской (патопсихологической) практике, в настоящее время есть ряд попыток применения ее в нормальных ситуациях общения. Вряд ли можно считать, что и здесь проблема кодов решена полностью.

Другой важной методологической проблемой является проблема ***интерпретации*** невербального поведения. По сравнению с речью интерпретировать различные невербальные проявления весьма сложно. Это обусловлено не только значительными культурными различиями, но и такими характеристиками невербального поведения, как его зависимость от ситуации (контекста), многозначность, спонтанность, ненамеренность, что обусловлено индивидуальными психологическими характеристиками партнеров, их полом, возрастом, принадлежностью к разным субкультурам в одной культуре и т.п. Столь же трудным является и умение распознавать согласование и рассогласование вербальных и невербальных проявлений (когда слова звучат одни, а жесты, мимика, тональность свидетельствуют совсем о другом). Из-за этого актуальной проблемой при интерпретации невербального поведения является проблема ***доверия/недоверия.*** Конечно, известную помощь при интерпретации невербального поведения может оказать внимательное изучение *обратной связи*, подаваемой партнерами по общению. Но вряд ли в каждом коммуникативном акте каждый из партнеров способен хорошо ее фиксировать, поэтому в целом искусство адекватной интерпретации — достаточно сложное дело, следствием чего является немалое количество драматических событий в человеческой жизни.

Таким образом, анализ всех систем невербальной коммуникации показывает, что они, несомненно, играют большую вспомогательную (а иногда самостоятельную) роль в коммуникативном процессе. Обладая способностью не только усиливать или ослаблять вербальное воздействие, все системы невербальной коммуникации помогают выявить такой существенный параметр коммуникативного процесса, как *намерения* его участников. Вместе с вербальной системой коммуникации эти системы обеспечивают обмен информацией, который необходим людям для организации совместной деятельности.

Литература

Андреева Г. М. Принцип деятельности и исследование общения // Общение и деятельность. На рус. и чеш. яз. Прага, 1981.

Аронсон Э. Общественное животное / Пер. с англ. М., 1998.

Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества. М., 1979.

Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 1988.

Богомолова Н. Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. М., 1991.

Брудный А. А. К теории коммуникативного воздействия // Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. М., 1977.
Зимбардо Ф. Застенчивость / Пер. с англ. М., 1992.
Зимняя И. А. Психология обучения иностранному языку в школе. М., 1991.
Крижанская Ю. С., Третьяков В. П. Грамматика общения. М., 1990.
Кучинский Г. М. Психология внутреннего диалога. Минск, 1988.
Лабунская В. А. Невербальное поведение. Ростов-на-Дону, 1986.
Леонтьев А. А. Психология общения. М., 1997.
Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. М., 1972.
Майерс Д. Социальная психология / Пер. с англ. М., 1997 (Гл. 8).
Пиз А. Язык жестов. Воронеж, 1992.
Скрипкина Т. П. Психология доверия. М.: ACADEMIA, 2000.
Стефаненко Т. Г. Этнопсихология. М., 1999.
Экман П. Психология лжи / Пер. с англ. М., 2000.

Глава 6

Общение как взаимодействие
(интерактивная сторона общения)

Природа и структура взаимодействия

Интерактивная сторона общения — это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с *взаимодействием* людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности. Исследование проблемы взаимодействия имеет в социальной психологии давнюю традицию. Интуитивно легко допустить несомненную связь, которая существует между общением и взаимодействием людей, однако трудно развести эти понятия и тем самым сделать эксперименты более точно ориентированными. Часть авторов просто отождествляют общение и взаимодействие, интерпретируя и то и другое как коммуникацию в узком смысле слова (т.е. как обмен информацией), другие рассматривают отношения между взаимодействием и общением как отношение формы некоторого процесса и его содержания. Иногда предпочитают говорить о связанном, но все же самостоятельном существовании общения как коммуникации и взаимодействия как интеракции. Часть этих разночтений порождена терминологическими трудностями, в частности тем, что понятие «общение» употребляется то в узком, то в широком смысле слова. Если придерживаться предложенной при характеристике структуры общения схемы, т.е. полагать, что общение в широком смысле слова (как реальность межличностных и общественных отношений) включает в себя коммуникацию в узком смысле слова (как обмен информацией), то логично допустить такую интерпретацию взаи-

модействия, когда оно предстает как *другая* — по сравнению с коммуникативной — сторона общения. Какая «другая» — на этот вопрос еще надо ответить.

Если коммуникативный процесс рождается на основе некоторой совместной деятельности, то обмен знаниями и идеями по поводу этой деятельности неизбежно предполагает, что достигнутое взаимопонимание реализуется в новых совместных попытках развить далее деятельность, организовать ее. Участие одновременно многих людей в этой деятельности означает, что каждый должен внести свой особый вклад в нее, что и позволяет интерпретировать взаимодействие как *организацию совместной деятельности.*

В ходе ее для участников чрезвычайно важно не только обменяться информацией, но и организовать «обмен действиями», спланировать общую стратегию. При этом планировании возможна такая регуляция действий одного индивида «планами, созревшими в голове другого» [Ломов, 1975. С. 132], которая и делает деятельность действительно совместной, когда носителем ее будет выступать уже не отдельный индивид, а группа. Таким образом, на вопрос о том, какая же «другая» сторона общения раскрывается понятием «взаимодействие», можно теперь ответить: та сторона, которая фиксирует не только обмен информацией, но и организацию совместных действий, позволяющих партнерам реализовать некоторую общую для них деятельность. Такое решение вопроса исключает отрыв взаимодействия от коммуникации, но исключает и отождествление их: коммуникация организуется в ходе совместной деятельности, «по поводу» ее, и именно в этом процессе людям необходимо обмениваться *и информацией, и самими действиями.*

Психологическое содержание процесса обмена действиями включает в себя три момента: а) учет планов, «созревших в голове другого», и сопоставление их с собственными планами; б) анализ «вкладов» каждого участника взаимодействия; в) осмысление меры включенности во взаимодействие каждого из партнеров. Но прежде чем характеризовать каждый из обозначенных психологических процессов, необходимо как-то описать ***структуру*** взаимодействия.

В истории социальной психологии существовало несколько попыток дать такое описание. Так, например, большое распространение получила так называемая *теория действия*, или *теория социального действия*, в которой в различных вариантах предлагалось описание индивидуального акта действия. К этой идее обращались и социологи (М. Вебер, П. Сорокин, Т. Парсонс), и социальные психологи. Все фиксировали некоторые компоненты взаимодействия: люди, их связь, воздействие друг на друга и, как следствие этого, их изменения. Задача всегда формулировалась как поиск доминирующих факторов мотивации действий во взаимодействии.

Примером того, как реализовалась эта идея, может служить теория Т. Парсонса, в которой была предпринята попытка наметить общий категориальный аппарат для описания структуры социального действия. В основе социальной деятельности лежат межличностные взаимодействия, состоящие из единичных действий. Единичное действие есть некоторый элементарный акт; из них впоследствии складываются системы действий. Каждый акт берется сам по себе, изолированно, с точки зрения абстрактной схемы, в качестве элементов которой выступают: а) деятель; б) «другой» (объект, на который направлено действие); в) нормы (по которым организуется взаимодействие); г) ценности (которые принимает каждый участник); д) ситуация (в которой совершается действие). Деятель мотивирован тем, что его действие направлено на реализацию его установок (потребностей). В отношении «другого» деятель развивает систему ориентаций и ожиданий, которые определены как стремлением к достижению цели, так и учетом вероятных реакций «другого». Может быть выделено пять пар таких ориентаций, которые дают классификацию возможных видов взаимодействий. Предполагается, что при помощи этих пяти пар можно описать все виды человеческой деятельности.

Эта попытка оказалась неудачной: схема действия, раскрывающая его «анатомию», была настолько абстрактной, что никакого значения для эмпирического анализа различных видов действий не имела. Несостоятельной она оказалась и для экспериментальной практики: на основе этой теоретической схемы было проведено одно-единственное исследование самим создателем концепции. Методологически некорректным здесь явился сам принцип — выделение некоторых абстрактных элементов структуры индивидуального действия. При таком подходе вообще невозможно схватить *содержательную* сторону действий, ибо она задается социальной деятельностью в целом. Поэтому логичнее начинать с характеристики социальной деятельности, а от нее идти к структуре отдельных индивидуальных действий, т.е. в прямо противоположном направлении [Леонтьев, 1972]. Направление же, предложенное Парсонсом, неизбежно приводит к утрате социального контекста, поскольку в нем все богатство социальной деятельности (иными словами, всей совокупности общественных отношений) выводится из психологии индивида.

Другая попытка построить структуру взаимодействия связана с описанием ступеней его развития. При этом взаимодействие расчленяется не на элементарные акты, а на стадии, которые оно проходит. Такой подход предложен, в частности, польским социологом Я. Щепаньским. Для Щепаньского центральным понятием при описании социального поведения является понятие социальной связи. Она может быть представлена как последовательное осуществление: а) пространственного контакта, б) психического контакта (по Щепаньскому, это взаимная

заинтересованность), в) социального контакта (здесь это — совместная деятельность), г) взаимодействия (что определяется как «систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны партнера...»), наконец, д) социального отношения (взаимно сопряженных систем действий) [Щепаньский, 1969. С. 84]. Хотя все сказанное относится к характеристике «социальной связи», такой ее вид, как «взаимодействие», представлен наиболее полно. Выстраивание в ряд ступеней, предшествующих взаимодействию, не является слишком строгим: пространственный и психический контакты в этой схеме выступают в качестве предпосылок индивидуального акта взаимодействия, и потому схема не снимает погрешностей предшествующей попытки. Но включение в число предпосылок взаимодействия «социального контакта», понятого как совместная деятельность, во многом меняет картину: если взаимодействие возникает как реализация совместной деятельности, то дорога к изучению его содержательной стороны остается открытой. Довольно близкой к описанной схеме является схема, предложенная в отечественной социальной психологии В. Н. Панферовым [Панферов, 1989].

Наконец, еще один подход к структурному описанию взаимодействия представлен сегодня в ***транзактном анализе*** — направлении, предлагающем регулировать действия участников взаимодействия через регулирование их *позиций*, а также учета характера *ситуаций* и *стиля* взаимодействия [Берн, 1988].

С точки зрения транзактного анализа каждый участник взаимодействия в принципе может занимать одну из трех позиций, которые условно можно обозначить как *Родитель, Взрослый, Ребенок*. Эти позиции ни в коей мере не связаны обязательно с соответствующей социальной ролью: это лишь чисто психологическое описание определенной стратегии во взаимодействии (позиция Ребенка может быть определена как позиция «Хочу!», позиция Родителя как «Надо!», позиция Взрослого — объединение «Хочу!» и «Надо!»). Взаимодействие эффективно тогда, когда транзакции носят *«дополнительный»* характер, т.е. совпадают: если партнер обращается к другому как Взрослый к Взрослому, то и тот отвечает с такой же позиции. Если же один из участников взаимодействия адресуется к другому как к Взрослому, а тот отвечает ему с позиции Родителя, то взаимодействие нарушается и может вообще прекратиться. В данном случае транзакции являются *«пересекающимися»*. Житейский пример приводится в следующей схеме (рис. 8).

Жена обращается к мужу с информацией: «Я порезала палец» (апелляция к Взрослому с позиции Взрослого). Если он отвечает: «Сейчас перевяжем», то это ответ также с позиции Взрослого (I). Если же следует сентенция: «Вечно у тебя что-то случается», то это ответ с позиции Родителя (II), а в случае: «Что же я теперь должен делать?», демонст-

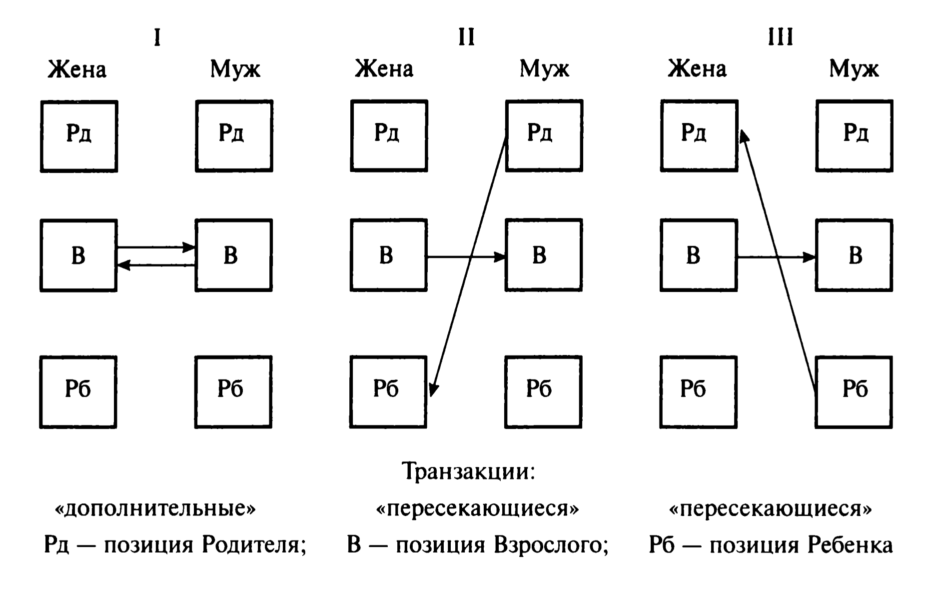


Рис. 8. *Пример распределения позиций во взаимодействии с точки зрения транзактного анализа*

рируется позиция Ребенка (III). В двух последних случаях эффективность взаимодействия невелика [Крижанская, Третьяков, 1990]. Аналогичный подход предложен и П. Н. Ершовым, который, обозначая позиции, говорит о возможной «пристройке сверху» и «пристройке снизу» [Ершов, 1972].

Второй показатель эффективности — адекватное понимание *ситуации* (как и в случае обмена информацией). В социальной психологии существует много классификаций ситуаций взаимодействия. Уже упоминалась классификация, предложенная в отечественной социальной психологии А. А. Леонтьевым (социально-ориентированные, предметно-ориентированные и личностно-ориентированные ситуации). Другие примеры приведены М. Аргайлом и Э. Берном. Аргайл называет в качестве примеров ситуаций официальные социальные события, случайные эпизодические встречи, формальные контакты на работе и в быту, асимметричные ситуации (в обучении, руководстве и пр.). Берн уделяет особое внимание различным ритуалам, полуритуалам (имеющим место в развлечениях) и играм (понимаемым весьма широко, включая интимные, политические игры и т.п.) [Берн, 1988].

Каждая ситуация диктует свой *стиль* поведения и действий: в каждой из них человек по-разному «подает» себя, а если эта самоподача не адекватна, взаимодействие затруднено. Если стиль сформирован на основе действий в какой-то конкретной ситуации, а потом механически перенесен на другую, то, естественно, успех не может быть гарантиро-

ван. Различают три основных стиля действий: *ритуальный*, *манипулятивный* и *гуманистический*.

Ритуальный стиль обычно задан некоторой культурой. Его цель — не изменить другого в общении, а просто подтвердить свое присутствие в данной культуре, в данной ситуации, заявить о своей компетентности в ней: например, стиль приветствий, вопросов, задаваемых при встрече, характера ожидаемых ответов. Так, в американской культуре принято на вопрос: «Как дела?» — отвечать: «Прекрасно!», как бы дела ни обстояли на самом деле. Для нашей культуры свойственно отвечать «по существу», притом не стесняться негативных характеристик собственного бытия («Ой, жизни нет, цены растут, транспорт не работает» и т.д.). Человек, привыкший к другому ритуалу, получив такой ответ, будет озадачен, как взаимодействовать дальше. Несоблюдение ритуала порождает предположение о некомпетентности человека, о его неумении соблюдать «правила игры» (например, длительное топтание гостя в прихожей, когда встреча давно уже закончена, может вызвать негативную оценку поведения с точки зрения принятых норм).

Что касается использования ***манипулятивного*** стиля взаимодействия, то цель при его использовании состоит в намерении *управлять, обучать, оказать влияние, навязать свою позицию*. Ради осуществления манипуляции применяется широкий набор средств, таких, как отвлечение внимания, перехват инициативы, «эксплуатация» личных качеств объекта манипуляции. Широко известен феномен «нога-в-дверях», когда воздействие на партнера оказывается порциями: вначале ему предлагается пойти на небольшую уступку, а затем незаметно подчинить его навязанному мнению [Майерс, 1998]. Умение противостоять манипулятивному стилю зависит от целого ряда факторов: достаточно высокой самооценки, твердости сложившихся убеждений, умения противостоять чужому мнению и т.п. Формированию повышения сопротивляемости манипуляции уделяется большое внимание в практической социальной психологии [Петровская, 1983; Шостром, 1992].

Гуманистический стиль проявляется тогда, когда цель взаимодействия — не изменение *другого,* а изменение представлений обоих парнеров относительно *объекта* взаимодействия. Относительно же друг друга целью выступает взаимная *поддержка*. Гуманистический стиль предполагает соответствующее осознание и даже переживание ситуации взаимодействия. Естественно, особое внимание исследованию этого стиля уделяется в гуманистической психологии, в частности, в работах К. Роджерса.

При использовании каждого стиля применяются разные приемы *самоподачи* — от стремления понравиться до запугивания. Нельзя однозначно сказать, какой из названных стилей «хорош» или «плох»: в разных ситуациях и при различных позициях участников взаимодействия возможны разнообразные комбинации стилей поведения. Самым же

главным для эффективного взаимодействия остается адекватное согласование всех трех компонентов — позиции, ситуации и стиля.

Важно сделать общий вывод о том, что расчленение единого акта взаимодействия на такие компоненты, как позиции участников, ситуация и стиль действий, также способствует более тщательному психологическому анализу этой стороны общения, делая определенную попытку связать ее с содержанием деятельности.

Типы взаимодействий

Существует еще один описательный подход при анализе взаимодействия — построение *классификаций* различных его видов. Интуитивно ясно, что практически люди вступают в бесконечное количество различных видов взаимодействия. Для экспериментальных исследований крайне важно как минимум обозначить некоторые основные типы этих взаимодействий. Наиболее распространенным является дихотомическое деление всех возможных видов взаимодействия на два противоположных вида: *кооперация* и *конкуренция*. Разные авторы обозначают эти два основных вида различными терминами. Кроме кооперации и конкуренции, говорят о согласии и конфликте, приспособлении и оппозиции, ассоциации и диссоциации и т.д. За всеми этими понятиями ясно виден принцип выделения различных видов взаимодействия. В первом случае анализируются такие его проявления, которые способствуют организации совместной деятельности, являются «позитивными» с этой точки зрения. Во вторую группу попадают взаимодействия, так или иначе «расшатывающие» совместную деятельность, представляющие собой определенного рода препятствия для нее.

Кооперация, или кооперативное взаимодействие, означает координацию единичных сил участников (упорядочивание, комбинирование, суммирование этих сил). Атрибутами кооперации являются такие процессы, как взаимопомощь участников, их взаимовлияние, их включенность во взаимодействие. Кооперация — необходимый элемент совместной деятельности, порожденный ее особой природой. А. Н. Леонтьев называл две основные черты совместной деятельности: а) разделение единого процесса деятельности между участниками; б) изменение деятельности каждого, так как результат деятельности каждого не приводит к удовлетворению его потребности, что на общепсихологическом языке означает, что «предмет» и «мотив» деятельности не совпадают [Леонтьев, 1972. С. 270—271].

Каким же образом соединяется непосредственный результат деятельности каждого участника с конечным результатом совместной деятельности? Средством такого соединения являются развившиеся в ходе совместной деятельности отношения, которые реализованы прежде всего в кооперации. Важным показателем «тесноты» кооперативного взаи-

модействия является включенность в него всех участников процесса. Поэтому экспериментальные исследования кооперации чаще всего имеют дело с анализом вкладов участников взаимодействия и степени их включенности в него.

Что касается другого типа взаимодействий — ***конкуренции***, то здесь на обыденном уровне чаще всего предлагаются негативные характеристики этого процесса (включающие в себя даже отождествление его с враждой), что и было отмечено в приведенном определении. Однако более внимательный анализ конкуренции позволяет наделить его и позитивными чертами. В ряде исследований вводится понятие ***продуктивная конкуренция***, характеризуемая как гуманная, честная, справедливая, созидательная [Шмелев, 1997], в ходе которой у партнеров возникает *конкурентно-созидательная мотивация.* В этом случае во взаимодействии хотя и сохраняется единоборство, но оно не перерастает в конфликт, а обеспечивает лишь подлинную состязательность.

Различают несколько ***степеней*** продуктивной конкуренции, различающихся мерой такого ее качества, как «мягкость/жесткость»: а) ***соревнование***, когда партнер не несет угрозы и проигравший не гибнет (например, в спорте проигравший не выбывает, а просто занимает более низкое место в рейтинге); б) ***соперничество***, когда только победитель оказывается безусловно выигравшим, другой партнер оказывается в абсолютном проигрыше (например, ситуация шахматного чемпионата мира), что означает нарушение партнерства, возникновение элементов конфликта; в) ***конфронтация***, когда со стороны одного участника взаимодействия возникает намерение нанести другому ущерб, т.е. соперники превращаются во врагов. Границы между этими степенями, конечно, условны, но важно, что последняя степень непосредственно может перерасти в *конфликт.*

Конфликт иногда рассматривается как особая форма (или вид) взаимодействия и определяется как ***наличие противоположных тенденций у субъектов взаимодействия, проявляющихся в их действиях.*** Специфика социально-психологического угла зрения на конфликт заключается в одновременном анализе двух составляющих: ***конфликтной ситуации*** и ее представленности в ***сознании*** участников. Это дало основания для обсуждения важнейшей общетеоретической проблемы конфликта — понимания его природы как психологического феномена. В самом деле: есть ли конфликт лишь форма ***психологического антагонизма*** (т.е. представленности противоречия в сознании) или это обязательно наличие конфликтных ***действий*** [Кудрявцев, 1991. С. 37]. Подробное описание различных конфликтов в их сложности и многообразии позволяет сделать вывод о том, что оба названных компонента есть обязательные признаки конфликта.

Задачи его изучения могут быть успешно решены лишь при наличии адекватной понятийной схемы исследования конфликта. Она фик-

сирует как минимум четыре основные характеристики конфликта: *структуру, динамику, функцию* и *типологию конфликтов* [Петровская, 1977. С. 128]. Хотя структура конфликта описывается по-разному разными авторами, основные ее элементы практически принимаются всеми. Это — *конфликтная ситуация, позиции участников (оппонентов), объект, «инцидент» (пусковой механизм), развитие и разрешение конфликта*. Эти элементы ведут себя различно в зависимости от *типа* конфликта. Обыденное представление о том, что всякий конфликт обязательно имеет негативное значение, опровергнуто рядом специальных исследований. Так, в работах М. Дойча, одного из наиболее видных теоретиков конфликта, называются две разновидности конфликтов: деструктивные и продуктивные.

Определение *деструктивного* конфликта в большей степени совпадает с обыденным представлением. Именно такого типа конфликт ведет к рассогласованию взаимодействия, к его расшатыванию. Деструктивный конфликт чаще становится не зависимым от причины, его породившей, и легче приводит к переходу «на личности», чем и порождает стрессы. Для него характерно специфическое развитие, а именно расширение количества вовлеченных участников, их конфликтных действий, умножение негативных установок, выражаемых в адрес друг друга, остроты высказываний («экспансия» конфликта). Другая черта — «эскалация» конфликта означает наращивание напряженности, включение ложного восприятия все большего числа как черт и качеств оппонента, так и самих ситуаций взаимодействия, рост предубежденности против партнера. Понятно, что разрешение такого типа конфликта особенно сложно.

Продуктивный конфликт чаще возникает в том случае, когда столкновение касается не несовместимости *личностей*, а порождено различием точек зрения на какую-либо *проблему*, на способы ее решения. В таком случае сам конфликт способствует формированию всестороннего понимания проблемы, а также мотивации партнера, защищающего другую точку зрения — она воспринимается как более «легитимная». Сам факт допущения другой аргументации, признания ее законности способствует развитию элементов кооперативного взаимодействия внутри конфликта, обозначает возникновение элементов дружественной атмосферы и тем самым открывает возможности его регулирования и разрешения.

Способы разрешения конфликта — важнейшая часть проблемы. Так же как и при коммуникации, большую роль здесь играет *обратная связь*, т.е. выявление реакции партнера на совершенное действие. Обратная связь служит средством регулирования поведения участников конфликта, что особенно проявляет себя при ведении *переговоров*. Цель переговоров — достижение соглашения, основной способ которого — *компромисс*, т.е. согласие *каждой* стороны в равной мере отступить от своей прежней позиции с целью их сближения. В осуществлении такой стра-

тегии велика роль *посредника* или *арбитра* — представителя третьей, нейтральной стороны, способствующего успеху переговоров.

Для более четкого понимания стратегии поведения при достижении компромисса в социальной психологии предложена особая схема — ПОИР («постепенные обоюдные инициативы для разрядки напряженности»), предложенная Ч. Осгудом. ПОИР предполагает последовательное проведение каждой из сторон следующих шагов по достижению примирения: «миролюбивое» заявление одной из сторон, соответствующий ответ другой стороны, снова — следующий шаг первой стороны и т.д. Успех может быть достигнут только в случае демонстрации с обеих сторон твердости, но вместе с тем честности и дружелюбия, готовности поддерживать [Майерс, 1997. С. 669–671]. Естественно, что предложенная схема (многократно проверенная в лабораторных экспериментах) не обязательно «срабатывает» в реальных условиях, однако может послужить некоторой моделью примирения. Проблема исследования конфликта имеет много практических приложений в плане разработки различных форм отношения к нему (разрешение конфликта, предотвращение конфликта, профилактика его, ослабление и т.д.) и прежде всего в ситуациях делового общения [Бородкин, Каряк, 1983; Базаров, Еремин, 2001].

При анализе различных типов взаимодействия принципиально важна проблема содержания деятельности, в рамках которой даны те или иные виды взаимодействия. Так, можно констатировать кооперативную форму взаимодействия не только в условиях производства, но, например, и при осуществлении каких-либо асоциальных, противоправных поступков — совместного ограбления, кражи и т.д. Поэтому кооперация в социально-негативной деятельности не обязательно та форма, которую необходимо стимулировать: напротив, деятельность, конфликтная в условиях асоциальной деятельности, может оцениваться позитивно. Кооперация и конкуренция лишь формы «психологического рисунка» взаимодействия, содержание же и в том и в другом случае задается более широкой системой деятельности, куда кооперация или конкуренция включены. Поэтому при исследовании как кооперативных, так и конкурентных форм взаимодействия недопустимо рассматривать их вне общего контекста деятельности.

Экспериментальные схемы регистрации взаимодействий

Обозначение двух полярных типов взаимодействий оказывается недостаточным для экспериментальной практики. Поэтому в социальной психологии существуют поиски и иного рода — выделить более «мелкие» проявления взаимодействия, которые могли бы быть использованы в эксперименте в качестве единицы наблюдения. Одна из наиболее известных попыток такого рода принадлежит Р. Бейлсу, кото-

рый разработал схему, позволяющую по единому плану регистрировать различные виды взаимодействия в группе.

Бейлс фиксировал при помощи наблюдения те реальные проявления взаимодействий, которые можно было увидеть в группе детей, выполняющих некоторую совместную деятельность. Первоначальный список таких видов взаимодействий оказался весьма обширным (насчитывал около 82 наименований) и потому был непригоден для построения эксперимента. Бейлс свел наблюдаемые образцы взаимодействий в категории, предположив, что в принципе каждая групповая деятельность может быть описана при помощи четырех категорий, в которых зафиксированы ее проявления: область позитивных эмоций, область негативных эмоций, область решения проблем и область постановки этих проблем. Тогда все зафиксированные виды взаимодействий были разнесены по четырем рубрикам:

Область позитивных эмоций	1) солидарность 2) снятие напряжения 3) согласие
Область решения проблем	4) предложение, указание 5) мнение 6) ориентация других
Область постановки проблем	7) просьба об информации 8) просьба высказать мнение 9) просьба об указании
Область негативных эмоций	10) несогласие 11) создание напряженности 12) демонстрация антагонизма

Получившиеся двенадцать видов взаимодействия были оставлены Бейлсом, с одной стороны, как тот минимум, который необходим для учета всех возможных видов взаимодействия; с другой — как тот максимум, который допустим в эксперименте.

Схема Бейлса получила довольно широкое распространение, несмотря на ряд существенных критических замечаний, высказанных в ее адрес. Самое элементарное возражение состоит в том, что никакого логического обоснования существования именно двенадцати возможных видов не приводится, равным образом как и определения именно четырех (а не трех, пяти и т.д.) категорий. Возникает естественный вопрос: почему именно этими двенадцатью характеристиками исчерпываются все возможные виды интеракций? Второе возражение касается того, что в предложенном перечне взаимодействий нет единого основания, по

которому они были бы выделены: в списке присутствуют вперемешку как чисто коммуникативные проявления индивидов (например, высказывание мнения), так и непосредственные проявления их в «действиях» (например, отталкивание другого при выполнении какого-то действия и т.д.). Главный аргумент, не позволяющий придавать этой схеме слишком большого значения, состоит в том, что в ней полностью опущена характеристика содержания общей групповой деятельности, т.е. схвачены лишь формальные моменты взаимодействия.

Здесь мы вновь сталкиваемся с острым методологическим вопросом: может ли в принципе методика социально-психологического исследования фиксировать содержательную сторону деятельности? В традиционных подходах подразумевается отрицательный ответ. Более того, в известном смысле эта неспособность рассматривается как отличительная особенность социальной психологии, т.е. включается в определение предмета этой дисциплины, которая, согласно такой точке зрения, и должна исследовать лишь формы взаимодействия, отвечать на вопрос «Как?», но не на вопрос «Что делается совместно?». Отрыв от содержания деятельности получает здесь свою легализацию. Все методики, построенные на основе таких исходных позиций, неизбежно будут апеллировать лишь к формальному аспекту взаимодействия. При отсутствии других методик в определенных границах они могут, естественно, использоваться, но надо помнить, что все они поставляют данные лишь относительно одного компонента взаимодействия — его формы.

Трудность фиксации в эксперименте содержательной стороны взаимодействия породила в истории социальной психологии тенденцию упростить ситуацию анализа и обратиться преимущественно к исследованию взаимодействия *в диаде*, т.е. к взаимодействию лишь двух людей. Такого рода исследования, проводимые в рамках теории ***«диадического взаимодействия»***, являют собой еще один пример того, насколько даже самое тщательное изучение формы процесса мало дает для понимания его сущности. При изучении «диадического взаимодействия», а наиболее подробно оно исследовано американскими социальными психологами Дж. Тибо и Г. Келли, используется предложенная на основе математической теории игр *«дилемма* узника» [Андреева, Богомолова, Петровская, 2001]. В эксперименте фигурируют два узника, находящиеся в заточении и лишенные возможности общаться. Строится матрица, в которой фиксируются возможные стратегии их взаимодействия на допросе, когда каждый будет отвечать, не зная точно, как ведет себя другой. Если принять две крайние возможности их поведения: «сознаться» и «не сознаться», то, в принципе, каждый имеет именно эту альтернативу. Однако результат будет различен в зависимости от того, какой из вариантов ответа изберет каждый. Могут сложиться четыре ситуации из комбинаций различных стратегий узников: оба со-

знаются; первый сознается, второй не сознается; второй сознается, а первый — нет; оба не сознаются. Матрица фиксирует эти четыре возможные комбинации. При этом рассчитывается выигрыш, который получится при различных комбинациях этих стратегий для каждого игрока. Этот выигрыш и является исходом в каждой модели игровой ситуации. Применение в этом случае некоторых положений теории игр создает заманчивую перспективу не только описания, но и прогноза поведения каждого участника взаимодействия.

Однако сейчас же возникают многочисленные ограничения, которые влечет за собой применение этой методики к анализу реальных ситуаций человеческого взаимодействия. Прежде всего, как известно, в теории игр рассматриваются игры двух типов: с нулевой суммой и с ненулевой суммой. Первый случай предполагает, что в такой игре выигрыш одного точно равен проигрышу другого, т.е. ситуацию, крайне редко встречающуюся в реальном взаимодействии даже двух участников. Что же касается игр с ненулевой суммой, аналогов которых можно найти значительно больше в реальных проявлениях человеческого взаимодействия, то аппарат их значительно сложнее и степень формализации значительно меньше. Не случайно, что их использование в социально-психологических работах встречается довольно редко. Применяемый же аппарат игр с нулевой суммой приводит к крайнему обеднению специфики социально-психологического взаимодействия людей. В многочисленных ситуациях взаимодействия при разработке стратегий своего поведения люди чрезвычайно редко уподобляются узникам из дилеммы. Конечно, нельзя отказать этой методике в том, что в плане формального анализа стратегий взаимодействия она дает определенный материал, во всяком случае позволяет констатировать различные способы построения таких стратегий. Этим и объясняется возможность применения методики в некоторых специальных исследованиях.

Анализ взаимодействия в различных теоретических подходах

Важность интерактивной стороны общения обусловила тот факт, что ее исследованию уделяется специальное внимание в различных концепциях.

Одной из них стал ***символический интеракционизм,*** основоположником которого является Г. Мид [Андреева, Богомолова, Петровская, 2001]. Взаимодействие (интеракция) выступает здесь исходным пунктом всякого социально-психологического анализа, в частности играет решающую роль в становлении человеческого «Я». Личность формируется в ситуациях взаимодействия, где осознает себя, не просто смотрясь в других, но *действуя* совместно с ними. Моделью таких ситуаций является игра, которая у Мида выступает в двух формах: play и game. В игре человек выбирает для себя так называемого *значимого другого* и ориентиру-

ется на то, как он воспринимается этим «значимым другим». В соответствии с этим у человека формируется и представление о себе самом, о своем «Я», разделенное на два начала: «I» и «me» (здесь за неимением адекватных русских терминов мы сохраняем их английское наименование). «I» — это импульсивная творческая сторона «Я», непосредственный ответ на требование ситуации; «me» — это рефлексия «I», своего рода норма, контролирующая действия «I» от имени других, это усвоение личностью отношений, которые складываются в ситуации взаимодействия и требуют сообразовываться с ними, обеспечивая адекватное восприятие личностью себя самой и своих собственных действий.

Несмотря на важность постановки такой проблемы, в теории Мида содержатся существенные просчеты. Главными из них являются два. Во-первых, непропорционально большое значение уделяется в этой концепции роли символов. Вся обрисованная выше канва взаимодействия детерминируется системой *символов*, т.е. поведение человека в ситуациях взаимодействия в конечном счете обусловлено *только* их символической интерпретацией. И хотя в определенной мере общество действительно регулирует действия личностей при помощи символов, излишняя категоричность утверждения приводит к тому, что вся совокупность социальных отношений, культуры сводится только к символам. Отсюда вытекает и второй важный просчет концепции символического интеракционизма — интерактивный аспект общения здесь вновь отрывается от содержания деятельности, вследствие чего все богатство макросоциальных отношений личности по существу игнорируется. Единственным «представителем» социальных отношений остаются лишь отношения *непосредственного* взаимодействия, без привлечения широких социальных связей, в рамках которых данный акт взаимодействия имеет место. Происходит известное «замыкание» взаимодействия на заданную группу. Конечно, и такой аспект анализа возможен, и даже заманчив, но он явно недостаточен.

Тем не менее символический интеракционизм острее многих других теоретических ориентаций социальной психологии поставил вопрос о социальных детерминантах взаимодействия, хотя и не выявил их в полной мере. Следствием этого явился отрыв рассмотрения взаимодействия от широкого социального фона, а значит, и отказ от изучения содержательной стороны общения.

Взаимодействие как организация совместной деятельности

Единственным условием, при котором этот содержательный момент может быть уловлен, является рассмотрение взаимодействия как формы организации какой-то конкретной социальной деятельности людей. Общепсихологическая *теория деятельности*, принятая в отечественной психологической науке, задает и в данном случае

некоторые принципы для социально-психологического исследования. Подобно тому как в индивидуальной деятельности ее цель раскрывается не на уровне отдельных действий, а лишь на уровне деятельности как таковой, в социальной психологии смысл взаимодействий раскрывается при условии включенности их в некоторую общую деятельность.

Конкретным содержанием различных форм совместной деятельности является определенное соотношение индивидуальных «вкладов», которые делаются участниками. Так, одна из схем предлагает выделить три возможные формы, или модели: 1) когда каждый участник делает свою часть общей работы независимо от других — «совместно-индивидуальная деятельность» (пример — некоторые производственные бригады, где у каждого члена свое задание); 2) когда общая задача выполняется последовательно каждым участником — «совместно-последовательная деятельность» (пример — конвейер); 3) когда имеет место одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными — «совместно-взаимодействующая деятельность» (пример — спортивные команды, научные коллективы или конструкторские бюро) [Уманский, 1980. С. 131]. Психологический рисунок взаимодействия в каждой из этих моделей своеобразен, и задача экспериментальных исследований — установить его в каждом конкретном случае.

Однако задача исследования взаимодействия этим не исчерпывается. Подобно тому как в случае анализа коммуникативной стороны общения была установлена зависимость между характером коммуникации и отношениями, существующими между партнерами, здесь также необходимо проследить, как та или иная система взаимодействия сопряжена со сложившимися между участниками взаимодействия *отношениями*.

Так, во взаимодействии «даны» межличностные отношения, которые определяют как *тип* взаимодействия, который возникает при данных конкретных условиях (будет ли это сотрудничество или соперничество), так и полученный *результат* (будет ли это более успешное или менее успешное сотрудничество). Присущая межличностным отношениям эмоциональная основа, порождающая различные оценки, ориентации, установки партнеров, определенным образом «окрашивает» взаимодействие [Обозов, 1979]. Но вместе с тем такая эмоциональная (положительная или отрицательная) окраска взаимодействия не может полностью определять факт его наличия или отсутствия: даже в условиях «плохих» межличностных отношений, заданных определенной социальной деятельностью, взаимодействие обязательно существует. В какой мере оно определяется межличностными отношениями и, наоборот, в какой мере оно «подчинено» требованиям выполняемой деятельности, зависит, в том числе, от характера социальных отношений, в которой эта деятельность осуществляется. Мотивация участников взаимодействия в каждом его конкретном акте выявлена быть не

может именно потому, что порождается более широкой системой деятельности, в условиях которой оно развертывается.

Анализ взаимодействия только с точки зрения его *формы* взаимодействия (такая попытка была предпринята в формальной социологии Г. Зиммеля) оказывается явно недостаточным. Примером могут служить исследования альтруизма. Альтруизм относится к такой области проявлений человеческой личности, которые приобретают смысл лишь в системе определенной социальной деятельности. Вопрос здесь упирается в *содержание нравственных категорий*, а оно не может быть понято лишь из «близлежащих» проявлений взаимодействия. Является ли альтруистическим поведение человека, помогающего бежать злостному преступнику? Только более широкий социальный контекст позволяет ответить на этот вопрос.

При анализе взаимодействия имеет значение и тот факт, как *осознается* каждым участником его вклад в общую деятельность [Хараш, 1977. С. 29]: именно это осознание помогает ему корректировать свою стратегию, добиваться успешности во взаимодействии. Но это требует в свою очередь *взаимопонимания* между его участниками, адекватного представления друг о друге. Таким образом, для познания механизма взаимодействия необходимо выяснить, как намерения, мотивы, установки одного индивида «накладываются» на представление о партнере и как то и другое проявляется в принятии совместного решения. Иными словами, дальнейший анализ проблемы общения требует более детального рассмотрения вопроса о том, как формируется образ партнера по общению, от точности которого и от взаимопонимания с которым зависит успех совместной деятельности.

Литература

Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. Современная зарубежная социальная психология. М., 2001.

Базаров Т. Ю., Еремин Б. Л. (ред.). Управление персоналом. М., 2001.

Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры / Пер. с англ. М., 1988..

Бородкин Ф. М., Каряк Н. М. Внимание: конфликт! Новосибирск, 1993.

Гришина Н. В. Психология конфликта. СПб., 2000.

Ершов П. Н. Режиссура как практическая психология. М., 1972.

Крижанская Ю. С., Третьяков Г. П. Грамматика общения. Л., 1987.

Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение. СПб., 2001.

Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. М., 1972.

Ломов Б. Ф. Общение как проблема общей психологии // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.

Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1997 (Гл. 15).

Обозов Н. Н. Межличностные отношения. Л., 1979.

Соловьева О. В. Обратная связь в межличностном общении. М., 1992.
Уманский Л. И. Психология организаторской деятельности школьников. М., 1980.
Шибутани Т. Социальная психология / Пер. с англ. Ростов-на-Дону, 1999.
Шмелев А. Г. Продуктивная конкуренция: Опыт конструирования. М., 1997.
Шострам Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Пер. с англ. М., 1992.
Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии / Пер. с польск. М., 1969.

Глава 7

Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)

Понятие социальной перцепции

Взаимопонимание между партнерами в процессе общения может быть истолковано по-разному: или как понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но и *принятие,* разделение этих целей, мотивов, установок. Однако и в том и в другом случае большое значение имеет тот факт, как воспринимается партнер по общению, иными словами, процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван *перцептивной* стороной общения.

Прежде чем раскрывать в содержательном плане характеристики этой стороны общения, необходимо уточнить употребляемые здесь термины. Весьма часто восприятие человека человеком обозначают как «социальная перцепция». Это понятие в данном случае употреблено не слишком точно. Термин «социальная перцепция» впервые был введен Дж. Брунером в 1947 г. в ходе разработки так называемого «Нового Взгляда» (New Look) на восприятие. Вначале под социальной перцепцией понималась социальная детерминация перцептивных процессов. Позже исследователи, в частности в социальной психологии, придали понятию несколько иной смысл: социальной перцепцией стали называть процесс восприятия так называемых *социальных объектов*, под которыми подразумевались другие люди, социальные группы, большие социальные общности. Именно в этом употреблении термин закрепился в социально-психологической литературе. Поэтому восприятие человека человеком относится, конечно, к области социальной перцепции, но не исчерпывает ее.

Если представить себе процессы социальной перцепции в полном объеме, то получается весьма сложная и разветвленная схема (рис. 9).

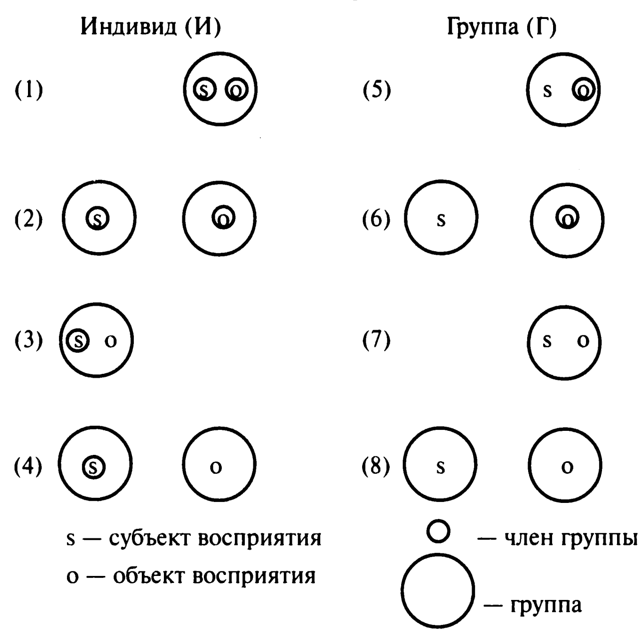


Рис. 9. *Варианты социально-перцептивных процессов*

Здесь обозначены различные варианты не только *объекта*, а *субъекта* восприятия. Когда субъектом восприятия выступает *индивид* (И), то он может воспринимать другого индивида, принадлежащего к «своей» группе (1); другого индивида, принадлежащего к «чужой» группе (2); свою собственную группу (3); «чужую» группу (4). Если даже не включать в перечень большие социальные общности, которые в принципе так же могут восприниматься, то и в этом случае получаются четыре различных процесса, каждый из которых обладает своими специфическими особенностями.

Еще сложнее обстоит дело в том случае, когда в качестве субъекта восприятия выступает не отдельный индивид, а *группа* (Г). Тогда к составленному перечню процессов социальной перцепции следует еще добавить: восприятие группой своего собственного члена (5); восприятие группой представителя другой группы (6); восприятие группой самой себя (7); наконец, восприятие группой в целом другой группы (8). Хотя этот второй ряд не является традиционным, однако в другой терминологии почти каждый из обозначенных здесь случаев исследуется в социальной психологии. Не все из них имеют отношение к проблеме взаимопонимания партнеров по общению [Андреева, 1981. С. 30].

Для того чтобы более точно обозначить, о чем идет речь в интересующем нас плане, целесообразно говорить не вообще о социальной перцепции, а о межличностной перцепции, или *межличностном восприятии* (или — как вариант — о *восприятии человека человеком*). Именно эти процессы непосредственно включены в общение в том его значении, в каком оно рассматривается здесь. Иными словами, в данном контексте речь идет лишь о позициях (1) и (2) предложенной схемы.

Но, кроме этого, возникает необходимость и еще в одном комментарии. Восприятие социальных объектов обладает такими многочисленными специфическими чертами, что само употребление слова «восприятие» кажется здесь не совсем точным. Во всяком случае ряд феноменов, имеющих место при формировании представления о другом человеке, не укладывается в традиционное описание перцептивного процесса, как он дается в общей психологии. Поэтому в социально-психологической литературе до сих пор продолжается поиск наиболее точного понятия для характеристики описываемого процесса. Основная цель этого поиска состоит в том, чтобы включить в процесс межличностного восприятия в более полном объеме некоторые другие познавательные процессы. Многие исследователи предпочитают в этом случае обратиться к французскому выражению «connaissanse d'autrui», что означает не столько «восприятие другого», сколько «познание другого». В отечественной литературе также весьма часто в качестве синонима «восприятие другого человека» употребляется выражение «познание другого человека» [Бодалев, 1982. С. 5].

Это более широкое понимание термина обусловлено специфическими чертами восприятия другого человека, к которым относится восприятие не только физических характеристик объекта, но и поведенческих его характеристик, формирование представления о его намерениях, мыслях, способностях, эмоциях, установках и т.д. Кроме того, в содержание этого же понятия включается формирование представления о тех отношениях, которые связывают субъект и объект восприятия. Именно это придает особенно большое значение ряду дополнительных факторов, которые не играют столь существенной роли при восприятии физических объектов. Например, такая характерная черта, как селективность (избирательность) восприятия, здесь проявляется весьма своеобразно, поскольку в процесс селекции включается значимость *целей* познающего субъекта, его прошлый *опыт* и т.д. Тот факт, что новые впечатления об объекте восприятия категоризируются на основе сходства с прежними впечатлениями, дает основание для стереотипизации. Хотя все эти явления были экспериментально зарегистрированы и при восприятии физических объектов, значимость их в области восприятия людьми друг друга в огромной степени возрастает.

Поскольку межличностное восприятие является одной из сторон общения, предполагается, что особое значение имеет активное участие

субъекта восприятия, а также роль ожиданий, желаний, намерений, прошлого опыта субъекта как специфических детерминант перцептивной ситуации. Все это необходимо учитывать, когда познание другого человека рассматривается как основание не только для понимания партнера, но и для установления с ним согласованных действий, особого рода отношений.

Отсюда можно сделать вывод, что термин «социальная перцепция», или, в более узком смысле слова, «межличностная перцепция», «восприятие другого человека», употребляется в литературе в несколько вольном, даже метафорическом смысле, хотя последние исследования и в общей психологии восприятия характеризуются известным сближением восприятия и других познавательных процессов. В самом общем плане можно сказать, что восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида и интерпретацию на этой основе его поступков.

Механизмы межличностного восприятия

Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, постольку он воспринимается и другим человеком — партнером по общению — так же, как личность. На основе внешней стороны поведения мы как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных [Рубинштейн, 1960. С. 180]. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения. Во-первых, потому, что, познавая другого, формируется и сам познающий индивид. Во-вторых, потому, что от меры точности «прочтения» другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий.

Представление о другом человеке тесно связано с уровнем собственного *самосознания*. Связь эта двоякая: с одной стороны, богатство представлений о самом себе определяет и богатство представлений о другом человеке, с другой стороны, чем более полно раскрывается другой человек (в большем количестве и более глубоких характеристиках), тем более полным становится и представление о самом себе. Этот вопрос в свое время на философском уровне был поставлен Марксом, когда он писал: «Человек сначала смотрится, как в зеркало, в другого человека. Лишь отнесясь к человеку Павлу как к себе подобному, человек Петр начинает относиться к самому себе как к человеку». По существу ту же мысль, на уровне психологического анализа, находим у Л. С. Выготского: «Личность становится для себя тем, что она есть в себе, через то, что она представляет собой для других» [Выготский, 1960. С. 196]. Как мы видели, сходную по форме идею высказывал и Мид, введя в свой анализ взаимодействия образ «значимого Другого». Однако если у Мида этот

образ характеризовал лишь ситуацию непосредственного взаимодействия, то в действительности, по мысли Б. Ф. Поршнева, «Петр познает свою натуру через Павла только благодаря тому, что за спиной Павла стоит общество, огромное множество людей, связанных в целое сложной системой отношений» [Поршнев, 1968. С. 79].

Если применить это рассуждение к конкретной ситуации общения, то можно сказать, что представление о себе через представление о другом формируется обязательно при условии, что этот другой дан не абстрактно, а в рамках достаточно широкой социальной деятельности, в которую включено взаимодействие с ним. Индивид соотносит себя с другим не вообще, а прежде всего преломляя это соотнесение в разработке совместных решений. В ходе познания другого человека одновременно осуществляется несколько процессов: и эмоциональная оценка этого другого, и попытка понять строй его поступков, и основанная на этом стратегия изменения его поведения, и построение стратегии своего собственного поведения.

Однако в эти процессы включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом. Следовательно, сопоставление себя с другим осуществляется как бы с двух сторон: каждый из партнеров уподобляет себя другому. Значит, при построении стратегии взаимодействия каждому приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой понимает мои потребности, мотивы, установки. Все это приводит к тому, что анализ осознания себя через другого включает две стороны: *идентификацию* и *рефлексию*. Кроме того, в этот же процесс включается и *каузальная атрибуция*. Каждое из этих понятий требует специального обсуждения.

Идентификация буквально обозначает *отождествление* себя с другим, один из самых простых способов понимания другого человека — *уподобление* себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди часто пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место. В этом плане идентификация выступает в качестве одного из механизмов познания и понимания другого человека. Существует много экспериментальных исследований процесса идентификации и выяснения его роли в процессе общения. В частности, установлена тесная связь между идентификацией и другим, близким по содержанию явлением — ***эмпатией.***

Описательно *эмпатия* также определяется как особый способ понимания другого человека. Только здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, а, скорее, стремление эмоционально откликнуться на его проблемы. Эмпатия противостоит пониманию в строгом смысле этого слова, термин используется в данном

случае лишь метафорически: эмпатия есть *аффективное понимание*. Эмоциональная ее природа проявляется как раз в том, что ситуация другого человека, партнера по общению, не столько «продумывается», сколько «прочувствуется». Механизм эмпатии в определенных чертах сходен с механизмом идентификации: и там, и здесь присутствует умение поставить себя на место другого, взглянуть на вещи с его точки зрения. Однако взглянуть на вещи с чьей-то точки зрения не обязательно означает отождествить себя с этим человеком. Если я отождествляю себя с кем-то, это значит, что я строю свое поведение так, как строит его этот другой. Если же я проявляю к нему эмпатию, я просто *принимаю во внимание* линию его поведения (отношусь к ней сочувственно), но свою собственную могу строить совсем по-иному. И в том и в другом случае налицо будет «принятие в расчет» поведения другого человека, но результат наших совместных действий будет различным: одно дело — понять партнера по общению, *встав на его позицию*, действуя с нее, другое дело — понять его, *приняв в расчет его точку зрения*, даже сочувствуя ей, но действуя посвоему. Впрочем, оба случая требуют решения еще одного вопроса: как будет тот, другой, т.е. партнер по общению, понимать меня, ибо от этого будет зависеть наше взаимодействие. Иными словами, процесс понимания друг друга осложняется явлением *рефлексии*.

Рефлексия, в отличие от философского употребления термина, в социальной психологии означает осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразный *удвоенный* процесс зеркальных отражений друг друга, «глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера по взаимодействию, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается внутренний мир первого исследователя» [Кон, 1978. С. 110].

Традиция исследования рефлексии в социальной психологии достаточно стара. Еще в конце прошлого века Дж. Холмс, описывая ситуацию диадического общения неких Джона и Генри, утверждал, что в действительности в этой ситуации даны как минимум шесть человек: Джон, каков он есть на самом деле (у Холмса буквально: «каким его сотворил Господь Бог»); Джон, каким он сам видит себя; Джон, каким его видит Генри. Соответственно три «позиции» со стороны Генри. Впоследствии Т. Ньюком и Ч. Кули усложнили ситуацию до восьми персон, добавив еще: Джон, каким ему представляется его образ в сознании Генри, и соответственно то же для Генри. В принципе, конечно, можно предположить сколь угодно таких взаимных отражений, но практически в экспериментальных исследованиях обычно ограничиваются фиксированием двух ступеней этого процесса [Андреева, 2000]. В общем виде модель рефлексии выглядит так:

Есть два партнера А и Б. Между ними устанавливается коммуникация А → Б и обратная информация о реакции Б на А, Б — А. Кроме этого, у А и Б есть представление о самих себе А' и Б', а также представление о другом; у А представление о Б — Б" и у Б представление об А — А". Взаимодействие в коммуникативном процессе осуществляется так: А говорит в качестве А', обращаясь к Б". Б реагирует в качестве Б' на А". Насколько все это оказывается близко к реальным А и Б, надо еще исследовать, ибо ни А, ни Б не знают, что имеются несовпадающие с объективной реальностью А', Б', А" и Б", при этом между А и А'', а также между Б и Б'' нет каналов коммуникации. Ясно, что успех общения будет максимальным при минимальном разрыве в линиях А — А' — А" и Б — Б' — Б".

Значение этого совпадения легко показать на примере взаимодействия оратора с аудиторией. Если оратор (А) имеет неверное представление о себе (А'), о слушателях (Б") и, главное, о том, как его воспринимают слушатели (А"), то его взаимопонимание с аудиторией будет исключено и, следовательно, взаимодействие тоже. Приближение всего комплекса этих представлений друг к другу — сложный процесс, требующий специальных усилий. Одним из средств является здесь разновидность социально-психологического тренинга, ориентированного на повышение перцептивной компетентности [Петровская, 1989].

Каузальная атрибуция как механизм межличностного восприятия занимает особое место, как с точки зрения ее важности, так и с точки зрения разработанности в многочисленных теоретических и экспериментальных исследованиях. Каузальная атрибуция означает процесс *приписывания* другому человеку *причин* его поведения в том случае, когда информация об этих причинах отсутствует. Потребность понять причины поведения партнера по взаимодействию возникает в связи с желанием *интерпретировать* его поступки. Интерпретация поведения другого человека может основываться на знании причин этого поведения, но в обыденной жизни люди сплошь и рядом не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно. Тогда дефицит информации и приходится заменить приписыванием. Приписывание осуществляется либо на основе сходства поведения воспринимаемого лица с каким-то другим образцом, имевшимся в прошлом опыте субъекта восприятия, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации (в этом случае может действовать механизм идентификации). Но так или иначе возникает целая система способов атрибуции[5].

---

[5] Если на первых порах исследования атрибуции речь шла лишь о приписывании причин поведения другого человека, то позже стали изучаться способы приписывания более широкого класса характеристик: намерений, чувств, качеств личности. Поэтому вся область этих исследований в социальной психологии именуется «атрибутивные процессы».

Мера и степень приписывания зависят от двух показателей: от степени *уникальности* или *типичности* поступка и от степени его социальной *«желательности»* или *«нежелательности»*. В первом случае имеется в виду тот факт, что типичное поведение (например, терпеливое поведение преподавателя на экзамене в случае слабого ответа студента) есть поведение, предписанное ролевыми образцами, и потому оно легче поддается однозначной интерпретации. Напротив, уникальное поведение (преподаватель не выдерживает и начинает кричать и топать ногами) допускает много различных интерпретаций и, следовательно, дает простор приписыванию его причин и характеристик. Точно так же и во втором случае: под социально «желательным» понимается поведение, соответствующее социальным и культурным нормам и тем сравнительно легко и однозначно объясняемое (юноша посторонился и пропустил в дверь пожилого человека). При нарушении таких норм (оттолкнул старика и пролез вперед — социально «нежелательное» поведение) диапазон возможных объяснений расширяется. Этот вывод близок рассуждению С. Л. Рубинштейна о «свернутости» процесса познания другого человека в обычных условиях и его «развернутости» в случаях отклонения от принятых образцов.

Характер атрибуций зависит также и от того, выступает ли субъект восприятия сам *участником* какого-либо события или его *наблюдателем*. В этих двух различных случаях избирается разный *тип* атрибуции. Г. Келли выделил три таких типа: *личностную* атрибуцию (когда причина приписывается лично совершающему поступок), *стимульную* атрибуцию (когда причина приписывается тому объекту, на который направлено действие) и *обстоятельственную* атрибуцию (когда причина совершающегося приписывается обстоятельствам) [Келли, 1984. С. 129]. Было выявлено, что наблюдатель чаще использует личностную атрибуцию, а участник склонен в большей мере объяснить совершающееся обстоятельствами. Эта особенность отчетливо проявляется при приписывании причин успеха и неудачи: участник действия «винит» в неудаче преимущественно обстоятельства, в то время как наблюдатель «винит» за неудачу прежде всего самого исполнителя. В этой связи были выявлены возможные ошибки атрибуции, которые важно учитывать в процессе межличностного восприятия [см. подробнее: Андреева, 2000].

Особый практический интерес представляет та часть теорий атрибуции, которая анализирует вопрос о приписывании *ответственности* за какие-либо события, что тоже имеет место при познании человека человеком [Муздыбаев, 1983]. На основании многочисленных экспериментальных исследований атрибутивных процессов был сделан вывод о том, что они составляют основное содержание межличностного восприятия. И хотя этот вывод не разделяется всеми исследователями (некоторые полагают, что нельзя полностью отождествлять атрибутив-

ный процесс и процесс межличностного познания), важность открытия явления атрибуции очевидна для более углубленного представления о содержании межличностного восприятия.

Эффекты межличностного восприятия

Содержание межличностного восприятия зависит от характеристик как *субъекта*, так и *объекта* восприятия потому, что они включены в определенное взаимодействие, имеющее две стороны: оценивание друг друга и изменение каких-то характеристик друг друга благодаря самому факту своего присутствия. Соответственно этому обозначаются две группы исследований.

В одном случае пытаются найти ответ на вопрос о роли характеристик *воспринимающего* в процессе межличностного восприятия: какие именно характеристики здесь значимы, при каких обстоятельствах они проявляются и т.д. Именно субъект восприятия как бы «читает», по выражению С. Л. Рубинштейна, другого человека. Суть этого «чтения» заключается в том, что «читаются» внешние данные человека, составляющие как бы «текст», а затем они расшифровываются, за ними раскрывается смысл. «Чтение» осуществляется бегло, автоматически, а последующая расшифровка во многом зависит от особенностей читающего. Так было установлено, что одни люди склонны в большей мере фиксировать физические черты, другие пытаются более непосредственно воспринимать психологические характеристики окружающих, т.е. в большей мере включают механизм приписывания. Выявлена также зависимость приписываемых характеристик от предшествующей *оценки* объектов восприятия.

Другой ряд экспериментальных исследований посвящен характеристикам *объекта* восприятия. Как выясняется, от них также в значительной мере зависит успех или неуспех межличностной перцепции. Индивидуальные психологические особенности разных людей различны, в том числе и в плане большего или меньшего «раскрытия» себя для восприятия другими людьми. На уровне здравого смысла эти различия фиксируются достаточно четко («он — скрытный», «он — себе на уме» и т.д.). Однако эти соображения здравого смысла мало чем могут помочь при установлении причин этого явления, а значит, и при построении прогноза успешности межличностного восприятия. Все подобного рода экспериментальные исследования поставили чрезвычайно важную проблему более общего плана — проблему *эффектов* межличностного восприятия: эффект *первого впечатления* (установки), эффект *ореола*, эффект *первичности* и *новизны*, эффект *стереотипизации*.

Эффект установки играет значительную роль при формировании первого впечатления о незнакомом человеке, что было выявлено в экспериментах А. А. Бодалева [Бодалев, 1982].

Двум группам студентов была показана фотография одного и того же человека. Но предварительно первой группе было сообщено, что человек на предъявленной фотографии является закоренелым преступником, а второй группе о том же человеке было сказано, что он крупный ученый. После этого каждой группе было предложено составить словесный портрет сфотографированного человека. В первом случае были получены соответствующие характеристики: глубоко посаженные глаза свидетельствовали о затаенной злобе, выдающийся подбородок — о решимости «идти до конца» в преступлении и т.д. Соответственно во второй группе те же глубоко посаженные глаза «говорили» о глубине мысли, а выдающийся подбородок — о силе воли в преодолении трудностей на пути познания и т.д.

Аналогичные эксперименты были осуществлены с формированием установки «учительница» и «актриса» при предъявлении женских фотографий [Куницына и др., 2001. С. 314–315].

Многочисленные эксперименты позволили обсудить в литературе принципиальные вопросы о том, насколько же точно первое впечатление вообще, какой срок оптимален для составления более или менее адекватного образа другого человека и какие еще факторы могут влиять на межличностное восприятие. Без всестороннего анализа этих проблем невозможно прогнозировать успешность межличностного восприятия.

Эффект ореола заключается в тенденции переносить предварительно полученную благоприятную или неблагоприятную информацию о каком-либо человеке на реальное его восприятие. Воспринимаемые черты как бы накладываются на тот образ, который уже был создан заранее. Этот образ, ранее существовавший, и выполняет роль ореола, мешающего видеть действительные проявления объекта восприятия. Эффект ореола проявляется в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого, и наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок. В экспериментальных исследованиях установлено, что эффект ореола наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. Эта тенденция затемнить определенные характеристики и высветить другие и играет роль своеобразного ореола в восприятии человека человеком.

В одном из экспериментов регистрировались оценки двух групп детей, даваемые субъектом восприятия. Одна группа была составлена из «любимых», а другая — из «нелюбимых» детей. Хотя «любимые» (в данном случае более привлекательные) дети делали (намеренно) ошибки в исполнении задания, а «нелюбимые» выполняли его корректно, воспринимающий приписывал положительные оценки «любимым», а отрицательные — «нелюбимым». Это соответствует идее популярной со-

циально-психологической теории соответствия о том, что людям вообще свойственно рассуждать таким образом: «плохой человек обладает плохими чертами», «хороший человек обладает хорошими чертами» и т.д. Поэтому приписывание причин поведения и характеристик осуществляется по этой же модели: плохим людям всегда приписываются плохие поступки, а хорошим — хорошие. Как правило, позитивные качества преувеличиваются при восприятии *превосходящих* нас по какому-то параметру людей.

В другом эксперименте был продемонстрирован перенос физически привлекательных черт на психологические характеристики воспринимаемого человека: группе мужчин были показаны фотографии *красивых, обычных и явно некрасивых* женщин и попросили высказаться об их чертах. Только *красивые* были наделены такими чертами, как *искренние, уравновешенные, любезные* и даже *заботливые и внимательные.* Таким образом, эффект ореола выражает тенденцию затемнить определенные характеристики и высветить другие, играет роль своеобразного фильтра при «прочтении» партнера по общению.

Эффект «первичности и новизны» также умножает трудности межличностной перцепции. Он касается значимости определенного *порядка* предъявления информации о человеке для составления представления о нем: ранее предъявленная информация рассматривается как «первичная», а поздно предъявленная как «новая». Примером проявления данного эффекта может служить такой эксперимент. Четырем группам студентов был представлен некий незнакомец, о котором было сказано: в 1-й группе, что он экстраверт; во 2-й группе, что он интроверт; в 3-й группе — сначала, что он экстраверт, а потом, что он интроверт; в 4-й группе — то же, но в обратном порядке. Всем четырем группам было предложено описать незнакомца в терминах предложенных качеств его личности. В двух первых группах никаких проблем с таким описанием не возникло. В 3-й и 4-й группах впечатления о незнакомце точно соответствовали порядку предъявления информации: предъявленная ранее возобладала. Такой эффект получил название «эффекта первичности» и был зарегистрирован в тех случаях, когда воспринимается незнакомый человек. Напротив, в ситуациях восприятия знакомого человека действует «эффект новизны», который заключается в том, что последняя, т.е. более новая, информация оказывается наиболее значимой. Однако однозначного ответа на вопрос, какой же способ предъявления информации о другом человеке оптимален, не существует. Как остроумно заявляет Э. Аронсон, «соревнования» двух упомянутых эффектов не происходит: «За небольшими исключениями тут срабатывает старая мудрость: “ставь свою лучшую ногу первой”» [Аронсон, 1998. С. 148].

Стереотипизация также рассматривается как один из эффектов межличностного восприятия, хотя, может быть, ее справедливо понимать и

в более широком плане — как явления, сопровождающего *все* процессы социальной перцепции. Впервые термин «социальный стереотип» был введен У. Липпманом в 1922 г., и для него в этом термине содержался негативный оттенок, связанный с ложностью и неточностью представлений, которыми оперирует пропаганда. В более же широком смысле слова стереотип — это некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным «сокращением» при взаимодействии с этим явлением.

Стереотипы в общении, возникающие, в частности, при познании людьми друг друга, имеют и специфическое происхождение, и специфический смысл. Как правило, стереотип возникает на основе достаточно ограниченного прошлого опыта, в результате стремления строить выводы на базе ограниченной информации. Очень часто стереотип возникает относительно *групповой* принадлежности человека, например принадлежности его к какой-то профессии. Тогда ярко выраженные профессиональные черты у встреченных в прошлом представителей этой профессии рассматриваются как черты, присущие всякому представителю этой профессии («все учительницы — назидательны», «все бухгалтеры — педанты» и т.д.). Здесь проявляется тенденция «извлекать смысл» из предшествующего опыта, строить заключения по сходству с этим предшествующим опытом, не смущаясь его ограниченностью.

Стереотипизация в процессе познания людьми друг друга может привести к двум различным следствиям. С одной стороны, к определенному *упрощению* процесса познания другого человека; в этом случае стереотип не обязательно несет на себе оценочную нагрузку: в восприятии другого человека не происходит «сдвига» в сторону его эмоционального принятия или непринятия. Остается просто упрощенный подход, некоторая *констатация* закрепленных черт, которая хотя и не способствует точности построения образа другого, заставляет заменить его часто штампом, но тем не менее в каком-то смысле необходима, ибо помогает сокращать процесс познания.

Во втором случае, как только констатация заменяется *оценкой,* стереотипизация приводит к возникновению *предубеждения.* Если суждение строится на основе прошлого ограниченного опыта, а опыт этот был негативным, всякое новое восприятие представителя той же самой группы окрашивается неприязнью. Возникновение таких предубеждений зафиксировано в многочисленных экспериментальных исследованиях, но естественно, что они особенно отрицательно проявляют себя не в условиях лаборатории, а в условиях реальной жизни, когда могут нанести серьезный вред не только общению людей между собой, но и их взаимоотношениям. Особенно распространенными являются этнические стереотипы, когда на основе ограниченной информации об отдельных

представителях каких-либо этнических групп строятся предвзятые выводы относительно всей группы [Стефаненко, 1999. С. 244–250).

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что чрезвычайно сложная природа процесса межличностной перцепции заставляет с особой тщательностью исследовать проблему точности восприятия человека человеком.

Точность межличностной перцепции

Этот вопрос связан с решением более общей теоретико-методологической проблемы: что вообще означает «точность» восприятия социальных объектов? При восприятии физических объектов мы можем проверить точность восприятия, сопоставив его результаты с объективной фиксацией, измерением некоторых качеств и свойств объектов. В случае познания другого человека впечатление, полученное о нем воспринимающим субъектом, не с чем сопоставить, так как отсутствуют методики прямой регистрации многочисленных качеств личности другого человека. Конечно, определенную помощь могут в данном случае оказать различные *личностные тесты*, но, во-первых, не существует тестов для выявления и измерения всех характеристик человека (следовательно, сопоставление если и возможно, то только по тем характеристикам, для которых существуют тесты); во-вторых, как это уже отмечалось, тесты нельзя рассматривать как единственный инструмент исследования личности, поскольку им присущи те или иные ограничения. Ограниченность тестов, связанная как с ограниченным репертуаром замеряемых характеристик, так и с их общими познавательными возможностями, порождена тем, что в них фиксируется и измеряется то, что задано экспериментатором, а не то, что есть «на самом деле». Поэтому всякое сопоставление, которое можно сделать подобным образом, есть всегда сопоставление с данными некоторого третьего лица, которые в свою очередь есть результаты чьего-то познания другого человека.

Аналогичная проблема возникает и в том случае, когда используется *метод экспертных оценок*. В качестве экспертов выбираются люди, хорошо знающие того человека, который выступает объектом восприятия. Их суждения о нем («экспертные оценки») сопоставляются с данными субъекта восприятия. По сравнению с тестами экспертные оценки обладают важным преимуществом: здесь мы имеем дело с критерием, практически не лимитирующим выбор параметров межличностного восприятия [Жуков, 1977. С. 31], как это имеет место в случае применения тестов. Эти экспертные оценки играют роль того внешнего критерия, который представляет собой «объективные данные». Но и в этом случае мы по существу имеем вновь два ряда субъективных суждений: субъекта вос-

приятия и эксперта (который тоже выступает субъектом восприятия, и, значит, его суждения отнюдь не исключают элемента оценки)[6].

Тем не менее и тесты, и экспертные оценки в определенных случаях принимаются в качестве внешнего критерия, хотя их применение не снимает основной трудности. Эта трудность — отсутствие возможности проверить точность восприятия другого человека путем прямого сопоставления с данными объективных методик — заставляет искать иные подходы к самому пониманию проблемы и путям ее решения. Один из таких путей — осмысление всей совокупности «помех», стоящих на пути межличностной перцепции. К таким «помехам» могут быть отнесены все рассмотренные механизмы, эффекты, возникающие в этом процессе. Конечно, знание того факта, что впечатления о человеке категоризуются в основном на основе прошлого опыта или что при формировании их действует эффект первичности, косвенным образом помогает в установлении неточности межличностного восприятия. Однако знание этих механизмов может лишь указать на *факт* такой неточности, но не помогает в определении *меры* ее.

То же относится и к другому ряду средств, а именно — к более пристальному изучению перцептивных *способностей* субъекта восприятия. В этом случае можно установить (и сделать это достаточно точно), каково соотношение характеристик воспринимающего и объекта восприятия. В экспериментах по межличностной перцепции устанавливаются четыре группы факторов: а) переменные, при помощи которых субъект восприятия описывает самого себя; б) ранее знакомых личностей; в) отношения между собой и объектом восприятия; наконец, г) ситуационный контекст, в котором осуществляется процесс межличностной перцепции. Соотнеся между собой эти четыре группы факторов, можно, по крайней мере, определить, в какую сторону свойственно сместиться восприятию в каждом конкретном случае. Важным фактором повышения точности восприятия другого человека является уже рассмотренная при анализе других сторон общения *обратная связь*, получение которой помогает откорректировать образ и способствует более точному прогнозу поведения партнера по общению [Соловьева, 1992].

Довольно давно в социальной психологии родилась заманчивая идея отыскать средства развития *перцептивных способностей* различных людей. Целый ряд экспериментов был поставлен для того, чтобы выявить,

---

[6] Разновидностью экспертной оценки можно считать *методику ГОЛ* (групповая оценка личности), когда характеристика человека получается путем взаимного опроса по определенной программе всех членов группы, к которой принадлежит данный человек. Дискуссионным является вопрос о том, как в ГОЛ интегрируются индивидуальные мнения участников опроса и вообще в какой мере полученная статистическая совокупность мнений может быть интерпретирована как показатель точности восприятия [Кузьмин, Семенов (ред.), 1977].

обладает ли определенной стабильностью способность отдельных индивидов «читать» характеристики других людей. Например, пытались выяснить, как связана эта способность с авторитарностью личности, с другими ее характеристиками. Эти эксперименты не дали однозначного ответа на вопрос: примерно в 50% случаев такая стабильность была зафиксирована, а в других 50% случаев ее не удалось выявить. Такие же противоречивые результаты были получены и относительно того, можно ли обучить искусству более точного восприятия другого человека. Несмотря на то что вопрос этот остается дискуссионным, ряд усилий тем не менее предпринимается.

Они связаны с использованием для этих целей *социально-психологического тренинга*. Наряду с тем что тренинг применяется для обучения искусству общения в целом, его специальные приемы ориентированы на повышение перцептивной компетентности, в том числе точности восприятия [Петровская, 1989].

Программы тренинга, применяемые в этом случае, весьма разнообразны. Самой простой и неожиданной из них является фиксирование внимания лиц, для которых точность восприятия других людей особенно значима (учителя, врачи, руководители разных рангов), на таком факте, как чрезвычайная распространенность различных «ходячих представлений» относительно связи физических характеристик человека и его психологических особенностей. Произвольные представления о связи различных характеристик человека получили название *«иллюзорных корреляций»*. Эти своеобразные «стереотипы» основываются не только на жизненном опыте, но часто на обрывках знаний, сведений о различных психологических концепциях, имевших распространение в прошлом (например, идей Кречмера о связи типов конституции человека с чертами его характера, идей физиогномики о соответствии черт лица некоторым психологическим характеристикам и т.д.). Само привлечение внимания к этим обстоятельствам имеет очень большое значение, поскольку обычно мало кто отдает себе отчет в том, насколько эти факторы осложняют процесс межличностного восприятия. А. А. Бодалев получил в этом отношении весьма интересные данные: из 72 опрошенных им людей относительно того, как они воспринимают внешние черты других людей, 9 ответили, что квадратный подбородок — признак сильной воли, 17 — что большой лоб — признак ума, 3 отождествляют жесткие волосы с непокорным характером, 16 — полноту с добродушием, для двух толстые губы — символ сексуальности, для пяти малый рост — свидетельство властности, для одного человека близко посаженные друг к другу глаза означают вспыльчивость, а для пяти других красота — признак глупости [Бодалев, 1982. С. 118]. Никакой тренинг в полной мере не сможет снять эти житейские обобщения, однако он может хотя бы озадачить человека в вопросе о «безусловности» его суждения по поводу других людей.

Другой прием, применяемый, в частности, в *видеотренинге*, состоит в том, чтобы научить видеть себя со стороны, сопоставив представления о себе с тем, как тебя воспринимают другие. Особое значение при этом имеет набор понятий, категорий, при помощи которых даются описания самим себя субъектом и другими людьми. Это сближение собственных и чужих представлений о себе также в определенной степени служит повышению точности восприятия. Однако в этой связи встает принципиально важный вопрос относительно того, в каких группах есть смысл заниматься тренингом. Большой опыт организации этой работы показал, что навыки, приобретенные в специальных группах тренинга, не обязательно удерживаются потом в реальных ситуациях взаимодействия. Поэтому особенно целесообразным является тренинг на точность восприятия в реальных группах, объединенных совместной деятельностью, однако вопрос о том, способствует ли повышению точности восприятия длительное общение с человеком, заданное совместной деятельностью, нельзя считать полностью решенным. Ряд экспериментальных исследований показывает, что по мере существования длительного контакта возникающая пристрастность к объекту восприятия, напротив, служит источником различного рода искажений образа воспринимаемого. Исследование этого частного вопроса, относящегося к характеристике общения, демонстрирует необходимость дальнейшего его исследования в контексте конкретных групп и конкретной деятельности этих групп.

Межличностная аттракция

Особый круг проблем межличностного восприятия возникает в связи с включением в этот процесс специфических *эмоциональных* регуляторов. Люди не просто воспринимают друг друга, но формируют определенные отношения друг к другу. На основе сделанных оценок рождается разнообразная гамма чувств — от неприятия того или иного человека до симпатии, даже любви к нему. Область исследований, связанных с выявлением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, получила название исследования *аттракции*.

Буквально аттракция — привлечение, но специфический оттенок в значении этого слова в русском языке не передает всего содержания понятия «аттракция». Аттракция — это и процесс *формирования* привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и *продукт* этого процесса, т.е. некоторое качество отношения. Эту многозначность термина особенно важно подчеркнуть и иметь в виду, когда аттракция исследуется не сама по себе, а в контексте третьей, перцептивной, стороны общения. С одной стороны, встает вопрос о том, каков механизм формирования привязанностей, дружеских чувств или, наоборот, не-

приязни при восприятии другого человека, а с другой — какова роль этого явления (и процесса, и «продукта» его) в структуре общения в целом, в развитии его как определенной системы, включающей в себя и обмен информацией, и взаимодействие, и установление взаимопонимания.

Включение аттракции в процесс межличностного восприятия с особой четкостью раскрывает ту характеристику человеческого общения, которая уже отмечалась выше, а именно тот факт, что общение всегда есть реализация определенных *отношений* (как общественных, так и межличностных). Аттракция связана преимущественно с этим вторым типом отношений, реализуемых в общении.

Исследование аттракции в социальной психологии — сравнительно новая область. Ее возникновение связано с ломкой определенных предубеждений. Долгое время считалось, что сфера изучения таких феноменов, как дружба, симпатия, любовь, не может быть областью научного анализа, скорее, это область искусства, литературы и т.д. До сих пор встречается точка зрения, что рассмотрение этих явлений наукой наталкивается на непреодолимые препятствия не только вследствие сложности изучаемых явлений, но и вследствие различных возникающих здесь этических затруднений. Однако логика изучения межличностного восприятия заставила социальную психологию принять и эту проблематику, и в настоящее время насчитывается довольно большое количество экспериментальных работ и теоретических обобщений в этой области.

Аттракцию можно рассматривать как особый вид *социальной установки* на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент [Гозман, 1987], когда этот другой оценивается преимущественно в категориях, свойственных аффективным оценкам. Эмпирические (в том числе экспериментальные) исследования главным образом и посвящены выяснению тех факторов, которые приводят к появлению положительных эмоциональных отношений между людьми. Изучается, в частности, вопрос о роли *сходства* характеристик субъекта и объекта восприятия, их *взаимной поддержки* в процессе формирования аттракции, о роли «экологических» характеристик процесса общения (*близость* партнеров по общению, *частота встреч* и т.п.). Во многих работах выявлялась связь между аттракцией и особым типом взаимодействия, складывающимся между партнерами, например, в условиях *«помогающего» поведения*. Если весь процесс межличностной перцепции не может быть рассмотрен вне возникающего при этом определенного отношения, то процесс аттракции есть как раз возникновение положительного эмоционального отношения при восприятии другого человека.

Очевидно, что возникновение аттракции между партнерами оказывает положительное влияние на общение: коммуникация осуществляется легче, во взаимодействии в большей степени проявляется готовность оказать поддержку друг другу, при построении образа партнера

преобладает приписывание положительных качеств. (По остроумному замечанию одного из исследователей, «аттракция — это фильтр, отбирающий признаки и приписывающий им веса».) Если речь идет о группе, то развитие аттракции в ней способствует установлению психологического комфорта.

Выделены различные уровни аттракции: *симпатия, дружба, любовь.* На каждом из этих уровней могут быть проанализированы этапы развития соответствующего отношения и факторы, на основе которых оно возникает. Ранее всего с этой точки зрения была исследована симпатия: уже в социометрии Дж. Морено предлагалась даже методика измерения этого чувства. Исследования дружбы более скромны, а любовь, напротив, — достаточно популярный предмет изучения. Существуют даже две взаимоисключающие теории любви: *пессимистическая,* утверждающая негативное воздействие любви на развитие личности (возникновение зависимости от любимого человека), и *оптимистическая,* разрабатываемая в основном в гуманистической психологии и утверждающая, что любовь способствует снятию тревоги, более полной самоактуализации личности. Описаны также основные формы любви (любовь-страсть, любовь-игра, любовь-дружба) [Кон, 1988].

Теоретические интерпретации, которые даются полученным данным, не позволяют говорить о том, что уже создана удовлетворительная теория аттракции. В отечественной социальной психологии исследования аттракции немногочисленны. Несомненно, интересна попытка рассмотреть явление аттракции в контексте групповой деятельности, что открывает широкую перспективу для интерпретации такой функции аттракции, как эмоциональная регуляция межличностных отношений в группе.

Очевидно, что исследования аттракции занимают важное место в общей логике социальной психологии, поскольку служат развитию представления о человеческом общении как единстве его трех сторон.

* * *

Анализ общения как сложного, многостороннего процесса показывает, что его конкретные формы могут быть весьма различными. Вычленить «чистые» образцы (модели) общения, конечно, можно в ситуациях лабораторного эксперимента, особенно в таких простых случаях, когда оно имеет место между двумя людьми. Определенное значение таких исследований бесспорно, но также бесспорна и их ограниченность. Они вскрывают лишь механизм, т.е. форму, в которой организуется этот процесс. Традиционно социальная психология уделяла преимущественное внимание именно этому аспекту. Ее методические приемы, техни-

ческие средства анализа были подчинены этой задаче. Между тем содержательные аспекты общения оставались по существу за бортом интереса исследователей. Механизм же работает весьма различно в зависимости от того, с каким «материалом» имеет дело. Типы групп, в которые объединены люди и в которых совершаются процессы общения, настолько многообразны, что одни и те же формальные характеристики этих процессов приобретают совершенно различное значение. Кроме того, те два плана общения, которые были выделены в начале нашего анализа, специфически соотносятся в каждом отдельном случае. Для того чтобы понять, как личность включена в эти процессы, что она вносит в них, надо проследить, как конкретно раскрываются процессы общения в различных *группах,* т.е. в условиях различной по содержанию *деятельности.* Принцип единства общения и деятельности требует логического перехода от общих характеристик процесса общения к изучению его в контексте конкретных групп.

Литература

Андреева Г. М. Психология социального познания. М., 2000.

Аронсон Э. Общественное животное / Пер. с англ. М., 1998.

Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком. М., 1982.

Выготский Л. С. История развития высших психологических функций // Собр. соч. М., 1983. Т. 2.

Гозман Л. Я. Психология эмоциональных отношений. М., 1987.

Жуков Ю. М. Проблемы измерения точности межличностного восприятия // Вестник МГУ. Сер. 14. Психология. 1978. № 1.

Келли Г. Процесс каузальной атрибуции // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М., 1984.

Кон И. С. Открытие «Я». М., 1978.

Кон И. С. Введение в сексологию. М., 1988.

Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение. СПб., 1999.

Майерс Д. Социальная психология / Пер. с англ. СПб., 1998.

Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г. М. Андреевой и А. И. Донцова. М., 1981.

Муздыбаев К. Психология ответственности. Л., 1983.

Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. Г. М. Андреевой и Я. Яноушека. М., 1987.

Петровская Л. А. Компетентность в общении. М., 1989.

Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. М., 1968.

Рубинштейн С. Л. Принципы и пути развития психологии. М., 1960.

Соловьева О. В. Обратная связь в межличностном общении. М., 1992.

Стефаненко Т. Г. Этнопсихология. М., 1999.

Хьюстон М., Штребе В., Стефенсон Дж. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. М., 2000.

Раздел III

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ГРУПП

Глава 8

Проблема группы в социальной психологии

Специфика социально-психологического подхода

Проблема групп, в которые объединяются люди в процессе своей жизнедеятельности, — важнейший вопрос не только социальной психологии, но и социологии. Реальность общественных отношений всегда дана как реальность отношений между социальными группами, поэтому для социологического анализа крайне важным и принципиальным вопросом является вопрос о том, по какому критерию следует вычленять группы из того многообразия различного рода объединений, которые возникают в человеческом обществе. Сразу же следует оговориться, что в общественных науках в принципе может иметь место двоякое употребление понятия «группа».

С одной стороны, в практике, например, демографического анализа, в различных ветвях статистики имеются в виду *условные* группы: произвольные объединения (группировка) людей по какому-либо общему признаку, необходимому в данной системе анализа. Такое понимание широко представлено прежде всего в статистике, где часто необходимо выделить группу людей, имеющих какой-то определенный уровень образования, болевших сердечно-сосудистыми заболеваниями, нуждающихся в жилье и т.д. Иногда в таком понимании термин «группа» употребляется и в психологии, когда, например, в результате тестовых испытаний «конструируется» группа людей, давших показатели в каких-то одних пределах, другая группа — с другими показателями и т.п.

С другой стороны, в целом цикле общественных наук под группой понимается реально существующая общность, в которой люди собраны вместе, объединены каким-то общим признаком, разновидностью совместной деятельности или помещены в какие-то идентичные условия, обстоятельства их жизнедеятельности, определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию (хотя мера и степень осознания могут быть весьма различными).

Именно в рамках этого второго толкования имеет по преимуществу дело с группами социальная психология, и именно в этом плане ей необходимо четко обозначить отличие своего подхода от социологического. С точки зрения *социологического подхода* самое главное — отыскать объективный критерий различения групп, хотя в принципе и таких критериев может быть много. Различия групп можно видеть и в религиозных, и в этнических, и в политических характеристиках. Для различных систем социологического подхода какой-то критерий может быть выбран в качестве основного. С точки зрения этого объективного критерия социология и анализирует каждую социальную группу, ее соотношение с обществом, с личностями, в нее входящими.

Для *социально-психологического подхода* характерен другой угол зрения. Выполняя различные социальные функции, человек является членом многочисленных социальных групп, он формируется как бы в *пересечении* этих групп, является точкой, в которой скрещиваются различные групповые влияния. Это имеет для личности два важных следствия: с одной стороны, определяет объективное место личности в системе социальной деятельности, с другой — сказывается на формировании сознания личности. Личность оказывается включенной в систему взглядов, представлений, норм, ценностей многочисленных групп. Поэтому крайне значимо определить, какова будет та «равнодействующая» этих групповых влияний, которая и определит содержание сознания личности. Но, чтобы ответить на этот вопрос, необходимо установить, что же значит для человека группа в *психологическом* плане; какие ее характеристики значимы для личности, входящей в нее.

Именно здесь социальная психология сталкивается с необходимостью соотнесения своего подхода не только с социологическим, но и с традицией рассмотрения групп, складывающейся *в общей психологии*. Для нее характерно в большей мере рассмотрение лишь самого факта наличия некоторого множества лиц, в условиях которого протекает деятельность личности. Это множество лиц, окружающих человека или даже взаимодействующих с ним в какой-то конкретной ситуации, тоже, конечно, может быть интерпретировано как «группа», но фокус интереса в данном случае — не *содержательная* деятельность данной группы, а, скорее, *форма* действий индивида в условиях присутствия других людей или даже взаимодействия с ними. Группа здесь не выступает как реальная социальная ячейка общества, как «микросреда» формирования личности. Однако с такой традицией нельзя не считаться: для некоторых целей, особенно в рамках общепсихологического анализа (например, при выяснении специфики протекания определенных психических процессов в условиях группы), такой подход может быть оправдан. Вопрос лишь в том, является ли этот подход достаточным для социальной психологии.

По-видимому, на него нужно ответить отрицательно. Что дает для социальной психологии определение группы как простого множества, элементом которого является человек, или даже как взаимодействия людей, отличающихся общностью социальных норм, ценностей и находящихся в определенных отношениях друг к другу? Констатация наличия не одного человека, а многих (действующих рядом или даже совместно) не содержит никаких характеристик этой группы, и из анализа полностью выпадает содержательная сторона этого множества: остается лишь тот факт, что людей в данном случае *«много»*, т.е. весьма формальная характеристика собранных вместе индивидов.

Мало что добавляет и такая прибавка, как наличие внутри множества определенных отношений. Хотя само по себе наличие отношений между людьми в рамках какого-то объединения существенно, отсутствие расшифровки характера этих отношений обесценивает это дополнение. Какие-либо отношения возникают, естественно, всегда, если присутствуют несколько человек, а не один; они возникают, даже если просто посадить рядом двух незнакомых людей. Значимость для личности этих отношений может быть вскрыта лишь тогда, когда сами отношения поняты как существенная характеристика социальной группы, включенной в некоторую систему общественной деятельности [Обозов, 1979. С. 121].

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что для социальной психологии недостаточна простая констатация множества людей или даже наличия внутри него каких-то отношений. Стоит задача объединить *социологический* и (будем называть его так) *общепсихологический* подход к группе. Если признать, что социальная психология прежде всего исследует закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактом их включения в реальные социальные группы, то надо признать и то, что фокус анализа — именно *содержательная* характеристика таких групп, выявление специфики воздействия на личность конкретной социальной группы, а не просто анализ «механизма» такого воздействия. Такая постановка логична с точки зрения общих методологических принципов теории деятельности. Значимость группы для личности прежде всего в том, что группа — это определенная *система* деятельности, заданная ее местом в общественном разделении труда, и потому сама выступает *субъектом* определенного вида деятельности и через нее включена во всю систему общественных отношений.

Для того чтобы обеспечить такого рода анализ, социальной психологии необходимо опереться на результаты социологического анализа групп, т.е. обратиться к тем реальным социальным группам, которые выделены по социологическим критериям в каждом данном типе общества, а потом уже на этой основе осуществить описание *психологических* характеристик группы, их значимости для каждого отдельного

члена группы. Важной составной частью такого анализа является, конечно, и *механизм* образования психологических характеристик группы.

Если принять предложенную интерпретацию группы как *субъекта* социальной деятельности, то, очевидно, можно выделить некоторые черты, свойственные ей именно как субъекту деятельности. Общность содержания деятельности группы порождает и общность ее психологических характеристик, будем ли мы называть их «групповое сознание» или каким-либо иным термином. К психологическим характеристикам группы могут быть отнесены такие групповые образования, как групповые *интересы*, групповые *потребности*, групповые *нормы*, групповые *ценности*, групповое *мнение*, групповые *цели*.

И хотя современный уровень развития социальной психологии не располагает ни традицией, ни необходимым методическим оснащением для анализа всех этих образований, крайне важно поставить вопрос о «законности» такого анализа, ибо именно по этим характеристикам каждая группа в психологическом плане отличается от другой. Для индивида, входящего в группу, осознание принадлежности к ней — ***социальная идентичность личности*** — осуществляется прежде всего через принятие этих характеристик, т.е. через осознание факта некоторой психической общности с другими членами данной социальной группы, что и позволяет ему идентифицироваться с группой. Можно сказать, что «граница» группы воспринимается как граница этой психической общности. При анализе развития групп и их роли в истории человеческого общества [Поршнев, 1966] было установлено, что главной, чисто психологической характеристикой группы является наличие так называемого ***«мы-чувства»***. Это означает, что универсальным принципом психического оформления общности является различение для индивидов, входящих в группу, некоторого образования *«мы»* в отличие от другого образования — *«они»*, т.е. «круг людей, включающий “нас” (позиция внутри группы), исключает “их” (позиция за пределами группы)» [Майерс, 1997. С. 453]. «Мы-чувство» выражает потребность отдифференцировать одну общность от другой и является своеобразным индикатором осознания принадлежности личности именно к данной группе.

Констатация принадлежности личности к группе представляет для социальной психологии значительный интерес, позволяя рассмотреть психологическую общность как своеобразный психологический «срез» реальной социальной группы. Специфика социально-психологического анализа группы именно здесь и проявляется: рассматриваются выделенные средствами социологии реальные социальные группы, но в них далее определяются те их черты, которые в совокупности делают группу *психологической общностью,* т.е. позволяют каждому ее члену идентифицировать себя с группой.

При такой трактовке фиксируются психологические характеристики группы, а сама группа может быть определена как «общность взаимодействующих людей во имя сознаваемой цели, общность, которая объективно выступает как субъект действия» [Шерковин, 1975. С. 50]. Степень подробности, с которой в дальнейшем анализе можно раскрыть характеристики такой общности, зависит от конкретного уровня разработки проблемы. Так, например, некоторые авторы не ограничиваются только исследованием названных групповых характеристик, но и предлагают усмотреть в группе, по аналогии с индивидом, такие показатели, как групповая память, групповая воля, групповое мышление и т.д. В настоящее время, однако, нет достаточно убедительных теоретических и экспериментальных доказательств того, что данный подход продуктивен.

В то время как последние из приведенных характеристик вызывают спор с точки зрения того, относятся ли они к психологическому описанию группы, другие, как, например, *групповые нормы* или *групповые ценности*, *групповые решения*, исследуются в социальной психологии именно как принадлежащие к особым групповым образованиям. Интерес к ним не случаен: только их знание поможет более конкретно раскрыть механизм связи личности и общества. Общество воздействует на личность именно через группу, и чрезвычайно важно понять, каким образом групповые влияния выступают посредником между личностью и обществом. Но для того чтобы выполнить эту задачу, и нужно рассмотреть группу не просто как множество, а как реальную ячейку общества, включенную в широкий контекст социальной деятельности, выступающей основным интегрирующим фактором и главным признаком социальной группы. Общее участие членов группы в совместной групповой деятельности обусловливает формирование психологической общности между ними, и, таким образом, при этом условии группа действительно становится социально-психологическим феноменом, т.е. объектом исследования в социальной психологии.

В истории социальной психологии уделялось большое внимание исследованиям различных характеристик групп, их воздействия на индивида и т.д. Можно отметить несколько характерных черт этих исследований.

Во-первых, сам по себе «групповой подход» рассмотрен лишь как один из возможных вариантов социально-психологического подхода. Наряду с «групповым подходом» в американской, например, социальной психологии существует еще и «индивидуальный подход». Американский исследователь И. Штайнер предложил довольно интересную гипотезу относительно того, чем обусловлен то возрастающий, то снижающийся интерес социальных психологов именно к «групповому подходу». По его мнению, это зависит от чередования в обществе периодов относительно стабильного или нестабильного развития: в периоды

стабильности ослабевает интерес к группам, и напротив, стоит только обостриться в обществе *конфликтам и другим потрясениям*, как внимание сосредоточивается на группах, так как конфликты, как правило, продукт межгруппового взаимодействия [Андреева, Шевелева, 1999]. Хотя эта гипотеза и не подтвердилась, возрастание интереса к «групповому подходу»в настоящее время является очевидным фактом [Майерс, 1997. Гл. 9].

В значительной степени такой сдвиг обусловлен усилением влияния *европейской социальной психологии*. Именно здесь сделан акцент не просто на исследование группы, но и сформулирована идея необходимости проникнуть *за пределы* самой группы в социальные характеристики общественных отношений. Именно такой подход требует учета «социального контекста» в каждом исследовании, включая анализ психологии группы. При этом подвергается критике такое изучение групп, когда групповые процессы дробятся на мелкие фрагменты и значение содержательной деятельности группы полностью утрачивается. На это обстоятельство указывает С. Московичи: «Поразительно, что при исследовании групповой динамики никогда не возникали вопросы о том, каким именно образом группа становится продуктом своей собственной деятельности» [Московичи, 1984. С. 215; см. также: Хьюстон, Штребе, Стефенсон, 2000. Ч. 4].

Во-вторых, как бы ни толковалась группа различными авторами, для многих было характерно известное разъединение двух основных блоков социально-психологических исследований. Один блок традиционно связан с изучением различных процессов, характеризующих человеческое общение и взаимодействие, т.е. коммуникации, интеракции, перцепции, аттракции и т.д. В принципе, конечно, подразумевается, что все эти процессы протекают не в вакууме, а в группе. Однако в исследованиях не представлена такая переменная, как *«совместная групповая деятельность»*, и, следовательно, не выявлена ее связь с названными процессами. В результате возникает относительно изолированное описание *процессов* и *групп*, во всяком случае исключаются существенные параметры группы при изучении происходящих в ней процессов.

Наконец, в-третьих, для традиционной социальной психологии, особенно в ее американском варианте, характерно внимание лишь к определенному типу групп, а именно к малым группам, внутри которых преимущественно исследуются складывающиеся там межличностные отношения без выяснения того, как они зависят от характера групповой деятельности, а следовательно, как они связаны с общественными отношениями. Лишь влияние «европейского подхода» исправляет эту ситуацию, делая акцент на необходимость учета *социального контекста* и при исследовании малых групп.

Все сказанное заставляет с особой четкостью сформулировать требования нового подхода к исследованию группы. *Задача заключается в*

том, чтобы исследованные в общем виде закономерности человеческого общения и взаимодействия — более конкретно рассмотреть в тех реальных общественных ячейках, где они и проявляются. Но, для того чтобы выполнить эту задачу, кроме принятых определенных методологических принципов, надо еще и задать концептуальный аппарат, в рамках которого может быть исследована группа в социальной психологии, описаны ее основные характеристики. Эта понятийная схема необходима для того, чтобы можно было сравнивать группы между собой и получать в экспериментальных исследованиях сопоставимые результаты. Но содержание такой понятийной схемы будет специфичным для различных типов групп. Поэтому первая часть задачи — дать классификацию тех групп, которые становятся объектом исследований в социальной психологии.

Классификация социальных групп

В истории социальной психологии предпринимались многократные попытки построить классификацию групп, вычленялись различные принципы, на основании которых строились такие классификации: уровень культурного развития, тип структуры, задачи и функции, преобладающий тип контактов в группе и др. К этому часто добавлялись и такие основания, как время существования группы, принципы ее формирования, принципы доступности членства в ней и многие другие. Все эти классификации имеют право на существование.

Однако их общая черта — фиксация лишь *форм* жизнедеятельности групп. Если же принять принцип рассмотрения реальных социальных групп в качестве субъектов социальной деятельности, то здесь требуется, очевидно, и иной принцип классификации. Основанием ее должна служить социологическая классификация групп соответственно их месту в системе общественных отношений. Но прежде чем дать такую классификацию, надо привести в систему те употребления понятия группы, о которых речь шла выше.

Прежде всего для социальной психологии значимо разделение групп на ***условные*** и ***реальные***. Она сосредоточивает свое исследование на *реальных* группах. Но среди этих реальных существуют и такие, которые преимущественно фигурируют в общепсихологических исследованиях — реальные *лабораторные* группы. В отличие от них существуют реальные естественные группы. Социально-психологический анализ возможен относительно и той и другой разновидности реальных групп, однако наибольшее значение имеют реальные ***естественные группы***, выделенные в социологическом анализе. В свою очередь эти естественные группы подразделяются на так называемые ***«большие»*** и ***«малые»*** группы. Малые группы — обжитое поле социальной психологии. Что же касается больших групп, то вопрос об их исследовании значительно



Рис. 10. *Классификация групп, изучаемых в социальной психологии*

сложнее и требует особого рассмотрения. Важно подчеркнуть, что большие группы также представлены в социальной психологии неравноценно: одни из них имеют солидную традицию исследования (это по преимуществу большие, ***неорганизованные, стихийно возникшие*** группы, сам термин «группа» по отношению к которым весьма условен), другие же — ***организованные, длительно существующие*** группы — подобно классам, нациям, значительно слабее представлены в социальной психологии в качестве объекта исследования. Весь смысл предшествующих рассуждений о предмете социальной психологии требует включения и этих групп в сферу анализа. Что касается ***малых*** групп, то их классификация требует особого рассмотрения, поскольку количество и разнообразие их весьма велико.

В целом классификация может быть наглядно представлена в следующей схеме (рис. 10).

Все, начиная с рубрики «реальные естественные группы», является объектом исследования социальной психологии. Все дальнейшее изложение будет проводиться по данной схеме. Проанализированные выше общие закономерности общения и взаимодействия людей должны быть теперь рассмотрены в контексте тех реальных групп, где эти закономерности приобретают свое особое содержание.

Многообразие групп, психологические характеристики которых значимы для объяснения социального поведения личности, предполагает разработку различных схем для их описания, т.е. и различного понятийного аппарата, в котором эти описания предлагаются. Как очевидно из предложенной классификации, диапазон групп, представляющих интерес для социальной психологии, весьма велик. Их разнообразие не позволяет даже дать единого определения понятию «группа». Не случайно в различных учебниках и руководствах даются *раздельно* определения *малых* и *больших* групп, а среди последних предлагаются даже разные подходы к изучению *организованных* и *стихийных*

групп. Вообще крайне редко встречается включение в понятие «группа» всех их разновидностей.

В этом смысле в западной традиции исключение составляет подход, предложенный в рамках *интеракционизма,* пытающегося совместить социально-психологический подход с социологическим. Так, Т. Шибутани, утверждая, что группы могут различаться по размеру, довольно образно обозначает возможные варианты: «...от двух любовников, страстно сжимающих друг друга в объятиях, до миллионов мужчин и женщин, мобилизованных на войну» [Шибутани, 1999. С. 35]. Понятно, что в такой ситуации трудно дать и единый перечень характеристик, или признаков (параметров), группы. Все это гораздо продуктивнее сделать по отношению к конкретным видам групп, к анализу групп различного типа.

Литература

Андреева Г. М., Шевелева А. Ю. К дискуссии о проблеме группы в социальной психологии // Вестник МГУ. Сер. 14. Психология. 1998, № 1.

Бобнева М. И. Социальные нормы как объект психологического исследования // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.

Бобнева М. И. Социальные нормы и регуляция социального поведения. М., 1978.

Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1997.

Московиси С. Общество и теория в социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М., 1984.

Обозов Н. Н. Психология малых групп и коллективов // Социальная психология. Л., 1979.

Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. М., 1966.

Шерковин Ю. А. Понятие группы в марксистской социальной психологии // Социальная психология / Под ред. Г. П. Предвечного и Ю. А. Шерковина. М., 1975.

Шибутани Т. Социальная психология. Ростов-на-Дону, 1999 (Гл. 2).

Глава 9

Принципы исследования психологии больших социальных групп

Методологические проблемы

Социально-психологическое исследование характеристик больших социальных групп наталкивается на целый ряд трудностей. Богатство методик изучения различных процессов в малых группах часто контрастирует с отсутствием подобных методик для исследования, например, психологического об-

лика классов, наций и других групп такого рода. Отсюда иногда рождается убеждение, что область психологии больших групп вообще не поддается научному анализу.

Поэтому у традиции исследования психологии больших социальных групп сложилась довольно сложная и весьма прихотливая судьба. С одной стороны, социальная психология начиналась именно с исследования больших социальных групп. Как известно, немецкий философ М. Лацарус и языковед Г. Штейнталь, позднее немецкий психолог В. Вундт заложили основы изучения «психологии народов»; а идеи французских социологов Г. Тарда, Г. Лебона и итальянского юриста С. Сигеле легли в основу концепции «психологии масс». Эти исследования отцов-основателей социальной психологии носили теоретический характер. Но в первой половине XX в. стала бурно развиваться эмпирическая социальная психология и основной фокус внимания сместился на малые группы. Проблема больших социальных групп оказалась пасынком в значительной степени благодаря тому, что ослаб интерес к теоретическим исследованиям в социальной психологии, а также из-за сложности исследования больших групп эмпирическими методами.

В *американской* традиции проблеме исследования психологии больших социальных групп уделялось весьма специфическое, но в целом недостаточное внимание [Хьюстон и др., 2001], доказательством чего можно считать крайне редкое употребление самого термина «большая группа». Объяснение такого невнимания к проблематике связывают с традицией существования двух социальных психологий: психологической и социологической. Именно вторая ветвь рассматривалась как «ответственная» за изучение психологии больших групп. Правда, особая разновидность этих групп, а именно стихийные, кратковременно существующие группы, не была обделена вниманием, но обычно исследования такого рода осуществлялись не в ключе психологии групп, а под рубрикой «коллективное поведение».

Радикальные преобразования в мире в конце XX в., в частности такие, как бурные студенческие выступления 1968 г. во Франции, массовые выступления против войны во Вьетнаме и за гражданские права в США, возникновение в Европе движения «зеленых» и др., сделали очевидной необходимость изучения больших социальных групп во всех их проявлениях. Не случайно возрождение интереса к этой проблематике характерно прежде всего для *европейской* социальной психологии, где изучение психологии больших социальных групп в большей степени обусловлено традицией, восходящей к работам основателей этой дисциплины, а также к богатой социологической традиции изучения социально-классовой структуры общества, прежде всего М. Вебера [Смелзер, 1994].

Новая волна интереса к этой проблематике в Европе возникла в 1970-е годы как ответ на леворадикальные выступления, прокатившие-

ся по миру, и как критика американской социальной психологии за ее «асоциальность»: необходимость изучения больших социальных групп интерпретируется как одно из направлений усиления внимания к социальному контексту. В частности, одна из центральных идей С. Московиси заключается в призыве сделать больший акцент на исследовании больших социальных групп, что он обозначает термином «социологизация». Это — своеобразное признание того, что сама социальная психология не может справиться с данной проблематикой и должна усвоить элементы социологического знания: «Социальная психология становится здесь способом изучения социальных процессов, протекающих в обществе в целом в достаточно широких масштабах» [Московиси, 1984. С. 220]. Но на этом пути социальная психология делает еще первые шаги.

Можно с уверенностью сказать, что проблематика психологии больших социальных групп переживает в настоящее время второе рождение. В сущности социальная психология без раздела о психологии больших социальных групп, очевидно, вообще не может претендовать на то, чтобы быть социальной психологией в точном значении этого слова. Такая позиция характерна для *отечественной* социальной психологии, где исследования психологии больших социальных групп занимают особое место. Они начали активно развиваться с самого начала «второго рождения» этой дисциплины, т.е. с 1960-х годов [Горячева и др., 1965; Парыгин, 1971]. В значительной степени это связано с формулированием предмета социальной психологии, явившимся следствием дискуссии 60-х годов, где, как известно, прозвучала мысль о необходимости своеобразного сочетания в этой дисциплине психологического и социологического подходов. Следствием этого явилось признание права на существование специального раздела внутри социальной психологии— «Психологии больших социальных групп», не фигурирующего в традиционных учебниках. Важно, что этот раздел включает в себя анализ психологических характеристик *различных типов* больших социальных групп, как организованных, так и стихийных.

По утверждению Г. Г. Дилигенского, рассмотрение психологии больших групп даже как рядоположенной проблемы социальной психологии (наряду с проблемами малой группы, личности, общения) не может считаться правомерным, ибо это не одна из проблем данной дисциплины, а важнейшая ее проблема, поскольку «содержание социально значимых черт человеческой психики формируется именно на макросоциальном уровне» [Дилигенский, 1971]. Как бы ни была велика роль малых групп и непосредственного межличностного общения в процессах формирования личности, сами по себе они не создают исторически конкретных социальных норм, ценностей, установок, потребностей. Все эти и иные содержательные элементы общественной психологии возникают на основе ис-

торического опыта больших групп, опыта, обобщенного знаковыми, культурными и идеологическими системами: этот опыт лишь «доведен» до индивида через посредство малой группы и межличностного общения. Поэтому социально-психологический анализ больших групп можно рассматривать как «ключ» к познанию содержания психики индивида.

Конечно, наряду с опытом больших социальных групп важнейшее значение для понимания содержательных элементов общественной психологии имеют и массовые социальные процессы и движения. Характер общественных изменений и преобразований, непосредственное участие в революционных (или контрреволюционных) движениях, сложные процессы формирования общественного мнения — все это также немаловажные факторы, задающие весь строй психологических характеристик больших групп. Поэтому точнее было бы говорить о необходимости социально-психологического анализа *больших социальных групп*, а также *массовых процессов и социальных движений*. Однако, поскольку эти массовые процессы и движения имеют в качестве своего субъекта большие социальные группы, для краткости можно так обозначить этот раздел — «Психология больших социальных групп». Прежде чем приступить к рассмотрению психологических особенностей некоторых конкретных больших групп, необходимо выделить как минимум те принципиальные методологические вопросы, без решения которых такое рассмотрение не может быть успешным.

Прежде всего это вопрос о том, какие же группы следует рассматривать в качестве «больших». Далее, какова структура психологии больших групп, ее основные элементы, их соподчинение, характер их взаимосвязи. В-третьих, это вопрос о том, каково соотношение психики отдельных индивидов, входящих в группу, с элементами групповой психологии. Наконец, в-четвертых, какими методами можно пользоваться при изучении всех этих явлений. Сразу же нужно сказать, что ответы на эти вопросы приходится отыскивать не только, а может быть, и не столько в психологии, сколько в социологии. Это не означает, что в психологической литературе такие проблемы не освещаются, но на них делается недостаточное ударение.

Итак, что же такое «большая социальная группа»? Исходя из общих принципов понимания группы, мы не можем, конечно, дать чисто количественное определение этого понятия. В приведенной выше схеме было показано, что «большие» в количественном отношении образования людей разделяются на два вида: *случайно, стихийно возникшие*, достаточно кратковременно существующие общности, куда относятся толпа, публика, аудитория, и в точном значении слова социальные группы, т.е. группы, сложившиеся в ходе исторического развития общества, занимающие определенное место в системе общественных отношений каждого конкретного типа общества и потому *долговременные, устойчи-*

вые в своем существовании. К этому второму виду следует отнести прежде всего социальные классы и слои, различные этнические группы (как их главную разновидность — нации), профессиональные группы, половозрастные группы (с этой точки зрения в качестве группы могут быть рассмотрены, например, молодежь, женщины, пожилые люди и т.д.).

Естественно, не может быть предложена некоторая общая схема изучения признаков, структуры, типов коммуникации в этих, столь различающихся между собою группах. Однако общие черты, свойственные большим группам, нельзя абсолютизировать. Каждая разновидность этих групп обладает своеобразием: нельзя выстраивать в один ряд, с одной стороны, класс, нацию, какую-либо профессию, молодежь, а с другой — толпу, массу и публику. Значимость каждого вида больших групп в историческом процессе различна, как различны и многие их особенности. Поэтому все «сквозные» характеристики больших групп должны быть наполнены специфическим содержанием. Дальнейший анализ поэтому должен быть посвящен каждому из этих типов групп раздельно.

Структура психологии больших организованных групп

Эти группы представляют особый интерес, так как имеют наибольшее значение для понимания психологических характеристик исторического процесса.

Для всех выделенных таким образом больших социальных групп характерны некоторые ***общие признаки***, отличающие эти группы от малых групп. В больших группах существуют специфические регуляторы социального поведения, которых нет в малых группах. Это — *нравы, обычаи и традиции*. Их существование обусловлено наличием специфической общественной практики, с которой связана данная группа, относительной устойчивостью, с которой воспроизводятся исторические формы этой практики. Рассмотренные в единстве особенности жизненной позиции этих групп вместе со специфическими регуляторами поведения дают такую важную характеристику, как *образ жизни* группы. Его исследование предполагает изучение особых форм общения, особого типа контактов, складывающихся между людьми. В рамках определенного образа жизни приобретают особое значение интересы, ценности, потребности. Не последнюю роль в психологической характеристике названных больших групп играет зачастую наличие *специфического языка*. Для этнических групп — это само собой разумеющаяся характеристика, для других групп язык может выступать как определенный жаргон, например, свойственный профессиональным группам, такой возрастной группе, как молодежь.

В отличие от малых групп, в больших группах этого типа гораздо более непосредственный характер приобретает *социальная детерминация* происходящих в них процессов, в частности, более очевидно значе-

ние *ценностей* и *стереотипов.* Большие группы существуют на протяжении длительного периода времени, поэтому при их исследовании обязателен учет двух характеристик *времени: синхрония* (анализ процессов, протекающих в одно и то же время) и *диахрония* (анализ процессов в их временной протяженности, так как именно в этом сечении возможно проследить *трансляцию* признаков группы от поколения к поколению).

Теперь можно ответить на вопрос: какова ***структура*** психологии больших социальных групп? При ответе на него необходимо обозначить некоторые принципиальные соображения. Посредствующим звеном между экономическим развитием и историей культуры в широком смысле этого слова являются обусловленные социально-экономическим развитием изменения в психологии людей. Эти изменения очевидны прежде всего не как индивидуальные изменения в установках, взглядах, интересах каждой отдельной личности, но именно как изменения, характерные для больших групп. Влияние сходных условий существования группы на сознание ее представителей осуществляется двумя путями: а) через личный жизненный опыт каждого члена группы, определяемый социально-экономическими условиями жизни всей группы; б) через общение, большая часть которого происходит в определенной социальной среде с четко выраженными чертами данной группы.

Эти особенности групповой жизни обусловливают *структуру* психологии большой социальной группы, которая включает в себя целый ряд элементов. В широком смысле это — различные психические свойства, психические процессы и психические состояния, подобно тому как этими же элементами обладает психика отдельного человека. В отечественной социальной психологии предпринят ряд попыток определить более точно элементы этой структуры. Почти все исследователи (Г. Г. Дилигенский, А. И. Горячева, Ю. В. Бромлей и др.) выделяют две составные части в ее содержании: 1) *психический склад* как более устойчивое образование (к которому могут быть отнесены социальный или национальный характер, нравы, обычаи, традиции, вкусы и т.п.) и 2) *эмоциональная сфера* как более подвижное динамическое образование (в которую входят потребности, интересы, настроения). Каждый из этих элементов должен стать предметом специального социально-психологического анализа.

Третья проблема, которая была поставлена выше, — это проблема *соотношения психологических характеристик большой группы и сознания каждой отдельной личности,* в нее входящей. В самом общем виде эта проблема решается так: психологические характеристики группы представляют собой то типичное, что характерно всем индивидам, и, следовательно, отнюдь не сумму черт, свойственных каждой личности. Известный ответ на этот вопрос содержится у Л. С. Выготского в его рассуждениях о соотношении «социальной» и «коллективной» психологии. Поясняя значение термина «коллективная психология», он говорит: «Все

в нас социально, но это отнюдь не означает, что все решительно свойства психики отдельного человека присущи и всем другим членам данной группы. Только некоторая часть личной психологии может считаться принадлежностью данного коллектива, и вот эту часть личной психики в условиях ее коллективного проявления и изучает всякий раз коллективная психология, исследуя психологию войска, церкви и т.п.» [Выготский, 1987. С. 20].

По-видимому, та часть личной психологии индивидов, составляющих группу, которая «принадлежит» группе, и есть то, что можно назвать «психологией группы». Иными словами, психология группы есть то общее, что присуще в той или иной мере всем представителям данной группы, т.е. ***типичное*** для них, порожденное общими условиями существования. Это типичное не есть одинаковое для всех, но именно *общее*. Поэтому в социологическом анализе, например, предпринимаются попытки сконструировать особый *социальный тип личности* как тип, свойственный некоторой социальной группе: чаще всего социальный тип личности мыслится как тип личности представителя определенного социального класса, но в принципе понятие «социальный тип личности» может быть отнесено к характеристике типичного представителя и какой-либо профессии (тип учителя, например) или возрастной группы («молодой человек XX в.» и т.п.).

Фиксация этого типичного — весьма сложная задача. Общие черты в психологии представителей определенной социальной группы существуют объективно, поскольку они проявляются в реальной деятельности группы. По отношению к каждому отдельному «сознанию» групповая психология выступает как некая социальная реальность, выходящая за пределы сознания отдельного индивида и воздействующая на него вместе с другими объективными условиями жизни, что, по выражению А. Валлона, приводит к «удвоению среды», в которой действует человек.

Выявление общего, типичного невозможно путем изучения лишь содержания индивидуальных сознаний членов группы, прежде всго потому, что не все черты, присущие психологии группы, присущи каждому члену группы. В отдельных случаях какой-либо конкретный представитель группы может вообще в минимальной степени обладать этими общими характеристиками. Это объясняется тем, что члены группы различаются между собой по своим индивидуальным психологическим характеристикам, по степени вовлеченности в наиболее существенные для группы сферы ее жизнедеятельности и т.д. Мера усвоения коллективного опыта группы соединяется с индивидуальными психологическими особенностями ее членов, поэтому и получается то явление, о котором говорил Л. С. Выготский: только «часть» психологии личности «входит» в психологию группы.

Здесь мы вплотную подходим к вопросу о том, какими же ***методами*** можно исследовать психологию больших социальных групп. Посколь-

ку ее типичные черты закреплены в нравах, традициях и обычаях, социальной психологии приходится в данном случае прибегать к использованию методов других наук, в частности ***этнографии,*** которой свойствен анализ продуктов культуры. Нельзя сказать, что эти методы вообще неизвестны социальной психологии: если вспомнить предложения В. Вундта об изучении языка, мифов и обычаев для познания «психологии народов», то станет ясным, что на заре своего возникновения социальная психология обращалась к проблеме использования таких методов. Естественно, сегодня и они претерпели существенные изменения, но в принципе сам набор подобных методов допустим. Одной из современных форм применения таких методов являются так называемые ***межкультурные*** или ***сравнительные*** исследования, где термин «межкультурные» отдает лишь дань традиции его использования историками культуры, в действительности же сравниваются отнюдь не обязательно различные культуры, но и различные социальные группы.

При изучении психологии больших социальных групп могут применяться и методы, традиционные для ***социологии***, включая различные приемы статистического анализа. Результаты исследований, выполненных при помощи таких приемов, не всегда вскрывают причинно-следственные связи; в них, скорее, описываются некоторые функциональные зависимости, которые позволяют получить значимые корреляции, что допустимо для корреляционного исследования, распространенного при изучении психологических характеристик больших групп.

Кроме названных методов исследования, при изучении больших групп социальная психология использует также приемы, принятые в ***языкознании,*** поскольку в определенной степени ей приходится здесь иметь дело с анализом знаковых систем. Естественно, и в данном случае возникают проблемы, неизбежные при анализе объектов, требующих комплексного подхода, а большие группы являются именно таким объектом. Трудности, стоящие на пути исследования этой проблемы, очевидны, но они должны умножить усилия, направленные на ее разработку, а не порождать стремление игнорировать ее.

Существенный вклад в исследование психологии больших социальных групп внесен сегодня концепцией ***«социальных представлений»,*** разработанной во французской психологической школе (С. Московичи). Она в значительной мере претендует на то, чтобы предложить одновременно и *метод* исследования больших групп. Под социальным представлением в этой концепции понимается обыденное представление какой-либо группы о тех или иных социальных явлениях, т.е. способ *интерпретации* и *осмысления* повседневной реальности. При помощи социальных представлений каждая группа строит определенный *образ* социального мира, его институтов, власти, законов, норм. Социальные представления — инструмент не индивидуального, а именно группово-

го социального познания, поскольку «представление» вырабатывается на основе опыта, деятельности группы, апеллируя к почерпнутым в этом опыте житейским соображениям. По существу через анализ социальных представлений различных больших групп познается их психологический облик [Донцов, Емельянова, 1987].

Механизм связи группы и выработанного ею социального представления выступает в таком виде: с одной стороны, группа *фиксирует* некоторые аспекты социальной действительности, влияет на их оценку, использует далее свое представление о социальном явлении в выработке *отношения* к нему. С другой стороны, уже созданное группой социальное представление способствует *интеграции* группы, как бы «воспитывая» сознание ее членов, доводя до них типичные, привычные интерпретации событий, т.е. способствуя формированию *групповой идентичности* [Андреева, 2000]. Таким образом, анализ социальных представлений есть ключ к пониманию психологии группы.

Эта концепция помогает более точному определению такого понятия, как ***менталитет***, под которым понимается интегральная характеристика некоторой культуры, в которой отражено своеобразие *видения* и *понимания* мира ее представителями, их типичных *«ответов»* на картину мира. Представители определенной культуры усваивают сходные способы восприятия мира, формируют сходный образ мыслей, что и выражается в специфических образцах поведения. С полным правом такое понимание менталитета может быть отнесено и к характеристикам большой социальной группы. Типичный для нее набор социальных представлений и соответствующих им образцов поведения и определяет менталитет группы. Не случайно в обыденной речи упоминают «менталитет интеллигенции», «менталитет предпринимателя» и т.п.

Анализ методологических принципов изучения психологии больших групп можно подкрепить исследованиями психологии конкретных групп.

Социальные классы и слои

Среди всего многообразия больших социальных групп особый интерес представляют собой социальные классы, при анализе психологии которых социальная психология в особенно большой степени сопряжена с определенным социологическим подходом. В многотомном руководстве по социальной психологии под редакцией Г. Линдсея и Э. Аронсона указывается на то, что сам термин «класс» имеет различное содержание для американских и европейских исследователей. Для европейцев, по мысли автора, понятие это более «реально», так как идентификация с классом более очевидна, достаточно часто сопряжена с определением политической принадлежности. Для американской культуры вообще нехарактерно оперирование понятиями «рабочий класс», «буржуазия» и т.п.,

но гораздо привычнее термины «средний класс», «низший класс» и др. Это связано с тем, что в социологических теориях социальная структура описывается при помощи такого понятия, как «социоэкономический статус», а не «социальный класс». Естественно, что это не может не сказаться на различиях в трактовке структуры психологии класса; в частности, в большей мере, чем анализ психологии класса, предлагался анализ психологии различных социальных ***слоев.*** При всех обстоятельствах, однако, важно учесть, что сущность социально-психологического анализа состоит в том, чтобы выявить связь между психологическими характеристиками группы и образцами поведения ее членов.

Социологическая традиция, на которую опирается социальная психология, при этом может быть различной. Так, в традиционном для марксистской (и, в том числе, отечественной) социологической традиции понимании класса можно наметить три основные линии исследования психологии классов: это выявление психологических особенностей конкретных классов, которые существовали в истории и существуют в настоящее время; характеристика классовой психологии разных классов определенной эпохи; анализ соотношения классовой психологии и психологии отдельных членов класса как частный случай проблемы соотношения психологии группы и психологии индивида, включенного в данную группу. Для этой традиции характерно само употребление термина «классовая психология», что, впрочем, не исключает из анализа и психологию отдельных слоев, входящих в тот или иной класс [Богомолова, Донцов, Фоломеева, 2002].

Естественно, какой бы путь ни был выбран для анализа, необходимо при всех условиях возвратиться к структуре психологии группы и посмотреть на специфику каждого элемента, представленного в психологии класса. Наиболее полно исследована *эмоциональная динамическая сфера* классовой психологии, что включает *классовые потребности*, *классовые интересы,* набор *социальных ролей.* Поскольку социальное положение определяет объем и состав материальных и духовных благ, которыми каждый член группы располагает, постольку оно же задает и определенную структуру потребностей, относительное психологическое значение и удельный вес каждой из них. Но этого общего положения недостаточно, коль скоро в анализ включаются более конкретные и сложные факторы, такие, например, как реальная жизненная ситуация различных слоев одного и того же класса. Так, общие условия труда и быта рабочего класса определяют в целом структуру его потребностей, а положение отдельных слоев — ее варианты.

Что касается *интересов,* то эта проблема гораздо лучше исследована в социологии, чем в социальной психологии. Вместе с тем ряд проблем требует социально-психологического анализа. Интерес формируется как интерес всей группы, но каждый член класса включен не только в дан-

ную группу, он — член многих социальных групп: во-первых, внутри самого класса есть много подгрупп, различающихся по уровню квалификации, по сферам занятости и т.д.; во-вторых, каждый представитель класса может в то же самое время быть членом какой-либо группы в сфере образования (например, в школе или вузе), где он непосредственно взаимодействует с членами другого класса. Возникает переплетение различных интересов, каждый из которых определен принадлежностью к значимой социальной группе. Как в этой системе интересов индивида обозначаются наиболее устойчивые интересы и, напротив, при каких обстоятельствах менее коренные интересы начинают играть доминирующую роль — имеет принципиальное значение [Социальная психология классов, 1985. С. 10].

Включаемые в динамическую часть классовой психологии такие элементы, как *набор социальных ролей* и соответствующая *социальная ориентация личности*, ввиду нестрогости предлагаемого перечня, а также неразработанности самих этих понятий в применении к анализу психологии больших групп практически не исследовались. То же относится к такому, иногда называемому признаку, как *социальные чувства*. Понятие «социальное чувство» не является общепризнанным в литературе; в известной степени оно спорно и уязвимо, поэтому использовать его можно лишь как описательное определение некоторого состояния эмоциональной сферы группы (например, достаточно употребительным является такая характеристика, как «классовая ненависть», эмоция, возникающая в связи с тем, что всякая социальная дифференциация так или иначе связана с неравенством). Поэтому неопределенность термина не умаляет значения самой проблемы, она лишь свидетельствует о том, что в социальной психологии нет сложившейся традиции исследовать эту область при помощи научного понятийного аппарата, ей приходится заимствовать терминологию из других традиций, например из традиции гуманистической литературы, философии и истории[7].

Когда речь заходит о фиксации в классовой психологии ее наиболее *устойчивых* компонентов, вопрос представляется значительно менее разработанным. В самом деле, важнейшим из таких компонентов является ***«психический склад»,*** но на операциональном уровне этот компонент относительно лучше раскрыт лишь для одного вида больших групп — для наций. Что же касается классов, то «психический склад» здесь обычно

---

[7] Так, в исторических исследованиях, посвященных рабочему классу в периоды его революционных выступлений, неоднократно было констатировано преобладание оптимистического настроя, вызванного революционным подъемом; в эпоху буржуазных революций, когда класс буржуазии выступал в качестве революционной силы, доминирующим типом социальных чувств и внутри этого класса были чувства энтузиазма, уверенности в привлекательности политических программ, оптимистического восприятия исторических перемен.

описывается как некоторый психический облик, проявляющийся в определенном способе поведения и деятельности, на основании которого можно реконструировать те нормы, которыми руководствуется данная социальная группа. Этот облик проявляется в ***социальном характере***, но операционально определение и этого понятия слабо разработано в собственно социально-психологической литературе.

Термин «социальный характер», правда, представлен в трудах неофрейдистского направления, в частности в работах Э. Фромма. Для него социальный характер — это связующее звено между психикой индивида и социальной структурой общества. Но типы социального характера не привязаны у Фромма к определенным социальным классам, а соотносятся с различными историческими типами самоотчуждения человека в различные эпохи. Так названы: человек эпохи раннего капитализма («накопительский тип»), эпохи 20-х годов XX в. («рыночный тип», связанный с обществом «тотального отчуждения») и т.п. [Фромм, 1993]. Поэтому чаще социальный характер определяется описательно, как то, что проявляется в типичном устоявшемся образе действий представителей разных классов в разных ситуациях их жизнедеятельности и отличает представителей данного класса от представителей других классов. При этом могут быть использованы описания, содержащиеся в истории культуры, гражданской истории, художественной литературе (достаточно вспомнить произведения Бальзака, Драйзера, Горького). Литература, по существу, проделала социально-психологическую работу, являя собой пример того типа исследований, которые именуются монографическими. Тот факт, что продукт такого исследования существует не в форме научной теории, не в системе научных понятий, а в художественных образах, т.е. в свойственной литературе форме отражения действительности, не делает это исследование менее ценным.

Кроме социального характера, психический склад раскрывается в ***привычках и обычаях***, а также в ***традициях*** класса. Все эти образования играют роль регуляторов поведения и деятельности членов социальной группы, а потому имеют огромное значение в понимании психологии группы, дают важнейшую характеристику такого комплексного признака класса, как его *образ жизни*. Социально-психологический аспект исследования образа жизни, в частности, в том и состоит, чтобы в рамках объективного положения класса определить и объяснить доминирующий образец поведения основной массы представителей этого класса в массовых, типичных ситуациях повседневной жизни. Привычки и обычаи складываются под влиянием определенных жизненных условий, но в дальнейшем закрепляются и выступают именно как регуляторы поведения. Анализ привычек и обычаев есть собственно социально-психологическая проблема. Методы исследования этой проблемы близки к традиционным психологическим методам, поскольку здесь возможно

использование методик *наблюдения*. Что же касается традиций, то часть их воплощена в предметах материальной культуры, и потому к изучению их применимы методики, известные в психологии под названием *анализа продуктов деятельности*. Степень и мера проявления привычек и обычаев в качестве регулятора социального поведения, естественно, не одинаковы для различных классов различных эпох. Так, установлено, что прочнее всего привычки и обычаи сохраняются, даже в современных обществах, прежде всего в крестьянстве. Большой город с разветвленной системой общения способствует, напротив, известному смешиванию обычаев, привычек и традиций разных социальных групп.

Радикальные социальные изменения, характерные для конца XX столетия, привели к существенным изменениям и в социальной структуре обществ, так что многие традиционные классы или перестают существовать, или значительно модифицируются, или на арену истории вообще выступают если не новые классы, то во всяком случае новые социальные слои. Это отчетливо видно на примере преобразований в современном российском обществе. Здесь обозначена, например, проблема становления *среднего класса,* психология которого, естественно, никогда ранее не исследовалась. В литературе существует острая полемика относительно границ среднего класса, о положении таких социальных слоев, как предприниматели (бизнесмены), однако пока эта дискуссия идет преимущественно в общественно-политических изданиях. В социальной же психологии новые аспекты проблемы еще только намечаются [Емельянов, Поварницына, 1998].

Таким образом, мы указали основные направления анализа, по которым социальной психологии еще предстоит выполнить задачу изучения психологических характеристик различных социальных слоев и способов, которыми «строится» психология группы, обеспечивает «освоение» каждым индивидом социальной реальности. Здесь важно понять, каким образом относительно большая масса людей — при всем их психологическом разнообразии — в каких-то значимых жизненных ситуациях демонстрирует сходство различных представлений, вкусов, даже эмоциональных оценок действительности. Ситуации же эти есть ситуации особых жизненных условий, определяемых прежде всего принадлежностью к конкретной большой социальной группе, поэтому социальная психология не может игнорировать этот факт при построении объяснительных моделей человеческого поведения и деятельности.

Этнические группы

Другим примером больших социальных групп, значимых в историческом процессе, являются различные этнические группы. В отличие от психологии классов психологические особенности различных этнических групп и прежде всего наций исследованы зна-

чительно лучше. Выделилась особая ветвь науки на стыке социальной психологии и этнографии — ***этнопсихология***, которая специально исследует эти проблемы [Стефаненко, 2003]. При разработке проблем этнической психологии иногда акценты несколько смещены: в фокусе внимания из всех этнических групп оказываются только нации. Между тем, хотя нации и являются примером наиболее распространенной формы этнической общности, кроме них и сегодня существуют такие их разновидности, как народность, национальная группа и т.п. Поэтому было бы неправомерно всю проблему сводить только к изучению психологии наций. Отмеченный сдвиг акцента привел к неточности терминологии, употребляемой в этом разделе социальной психологии: при характеристике компонентов психологии этнических групп сплошь и рядом говорят не об «этническом характере», а о «национальном характере», не об «этнической психологии», а о «национальной психологии», «национальных чувствах», «национальном самосознании», хотя все эти образования представляют собой частный случай аналогичных проявлений общественной психологии этнической группы.

Традиция исследования психологии этнических групп в социальной психологии восходит к работам В. Вундта по «психологии народов», где «народ» интерпретировался именно как некоторая этническая общность. Вундту же принадлежит и постановка вопроса о том, что методом исследования психологии этнических групп должно быть исследование *мифов, обычаев и языка,* поскольку эти же самые образования составляют и структуру психологии этнических групп. После Вундта в западной психологии возникло много новых подходов к изучению этой проблемы, главным среди которых явился подход, развитый в рамках культурантропологии.

Национальная (этническая) принадлежность индивида является чрезвычайно значимым для социальной психологии фактором потому, что она фиксирует определенные характеристики той микросреды, в условиях которой формируется личность. Этническая специфика в определенной степени концентрируется в историческом опыте каждого народа, и усвоение этого опыта есть важнейшее содержание процесса социализации индивида. Через ближайшее окружение, прежде всего через семью и школу, личность по мере развития приобщается к специфике национальной культуры, обычаев, традиций. Способ осознания этнической принадлежности зависит от конкретных социально-исторических условий существования данной этнической группы.

Наиболее разработанным вопросом оказался вопрос о *психическом облике* этнической группы, прежде всего нации. Предпринят ряд попыток найти такие эквиваленты этому понятию, которые более доступны для использования их в эмпирических исследованиях. Как синоним «психическому складу» нации употребляются понятия «национальный

характер», «национальное самосознание», просто «национальная психология», хотя в специальных этнопсихологических исследованиях и установлены более точные границы этих понятий.

В соответствии с традицией, сложившейся в социальной психологии больших групп, в психологии этнических общностей различаются две стороны: 1) наиболее устойчивая часть — *психический склад* (куда включаются национальный, или этнический, характер, темперамент, а также традиции и обычаи) и 2) *эмоциональная сфера* (куда включаются национальные, или этнические, чувства).

Национальный характер — наиболее распространенное понятие для описания особенностей психического склада этнической (национальной) группы. Между тем единства в толковании содержания этой характеристики нет. Как отмечает Т. Г. Стефаненко: «...одни авторы подразумевали прежде всего темперамент, другие обращали внимание на личностные черты, третьи на ценностные ориентации, отношение к власти, труду и т.д. и т.п.» [Стефаненко, 1999. С. 136]. В настоящее время широко используется в качестве синонима и термин «ментальность» [Там же. С. 141]. Несмотря на многочисленные противоречия и споры относительно содержания национального характера, в конкретных исследованиях обычно наблюдается довольно большое единодушие при описании черт национального характера у отдельных национальных групп (храбрость, трудолюбие, сдержанность и пр.). Что же касается сущности и природы национального характера, то здесь возникает много дискуссионных проблем. Прежде всего, как соотносятся черты национального характера с чертами характера каждого представителя данной группы; могут ли определенные черты характера быть исключительным достоянием *одной* национальной группы и полностью отсутствовать у другой (т.е. можно ли сказать, что какому-то народу присуще трудолюбие, а другому — общительность); наконец, каким образом «взаимодействуют» черты национального и социального характера?

Поэтому речь идет не столько о каких-то наборах черт, сколько о степени выраженности той или другой черты в этом наборе, о специфике ее проявления. Недаром литература фиксирует, например, специфику английского юмора (хотя чувство юмора свойственно, естественно, не только англичанам), итальянской экспансивности (хотя в не меньшей степени экспансивными являются и испанцы) и т.д.

В исследовании национального характера, кроме изучения обычаев и традиций, особую роль играет анализ *языка*, поскольку передача черт национального характера осуществляется в процессе социализации прежде всего при посредстве языка. Относительная устойчивость черт национального характера, несмотря на изменчивость социальной среды, объясняется тем, что возникает определенная инерция, обеспечиваемая путем межпоколенной передачи опыта.

В этнических группах иногда отдельно фиксируются и такие элементы психического склада, как *темперамент* и *способности*. Однако этот вопрос до сих пор не решен в социальной психологии однозначно: некоторые исследователи вообще отрицают правомерность выявления специфики темперамента и способностей для различных этнических групп. Причиной этого являются те многочисленные наслоения, которые имеются в исследованиях проблем наций. Так, в условиях господства реакционных идеологий вопрос о способностях различных наций обрастает целым рядом политических спекуляций, порожденных различными формами шовинизма и расизма. Исследование проблемы на уровне социальной психологии требует поэтому крайней щепетильности, гарантии того, что будет дано именно научное решение вопроса.

Осторожность должна быть присуща и исследованиям некоторых других особенностей этнических групп. Игнорирование культурного (т.е. и этнического) контекста может давать тенденциозный материал, который легко использовать в различных политических доктринах. Область изучения психологии наций настолько тесно связана с политической проблемой равенства наций, настолько прочно включена в идеологический контекст, что игнорировать эти аспекты и в сугубо профессиональном социально-психологическом анализе никак нельзя.

Эмоциональная сфера этнической психологии включает в себя *этническую идентичность* и *этническое самосознание*. Эти характеристики относятся к *осознанию* человеком своей принадлежности к определенной этнической группе и эмоциональное *переживание* этого факта, т.е. восприятие и переживание культурных отличий своей группы от других. Этому процессу сопутствует возникновение *этнических стереотипов*.

Присущая всякой группе психическая общность выражается, как известно, в формировании определенного «мы-чувства». Для этнических групп «мы-чувство» фиксирует осознание особенностей своей этнической группы, отличие ее от других групп. Образ других групп при этом часто упрощается, складывается под влиянием межэтнических отношений, формирующих особую установку на представителя другой группы. При этом играет роль прошлый опыт общения с другой этнической группой[8]. Если эти отношения в прошлом носили враждебный характер, такая же окраска переносится и на *каждого* вновь встреченного представителя этой группы, чем и задается негативная установка. Чаще всего этнический стереотип возникает из-за ограниченности межэтнического общения: чер-

---

[8] Роль этого прошлого опыта была проанализирована Д. Кэмпбеллом, предложившим так называемую «гипотезу контакта». Суть ее сводится к тому, что чем при более благоприятных условиях протекает контакт между группами, чем дольше и глубже они взаимодействуют и шире обмениваются индивидами, тем выше удельный вес реальных черт в содержании стереотипов [Стефаненко, 2003].

ты, присущие *единичным* представителям другой этнической группы, распространяются на всю группу [Стефаненко, 2003].

Складывающиеся таким образом стереотипы в дальнейшем влияют на возникновение этнических симпатий или антипатий. Сам факт осознания особенностей своей этнической группы не содержит в себе предубеждения против других групп. Но так дело обстоит до тех пор, пока осуществляется лишь *констатация* осознанных различий. Однако очень легко от такой констатации перейти к *оценке* другой группы, возникновению симпатий и антипатий, и тогда возможны искажения образа другой группы. В этнические стереотипы всегда мощно вторгаются различного рода внеэтнические влияния, прежде всего социально-исторические, политические, а также обусловленные содержанием культуры и т.д. Дальнейший механизм превращения этнического стереотипа в предубеждение, а затем закрепление этого предубеждения в идеологических и политических доктринах — проблема отнюдь не социально-психологическая.

Психологически же при этом возникает явление ***этноцентризма*** — предпочтение своей этнической группы, стремление воспринимать все жизненные явления с ее позиции, сочувственная фиксация черт своей группы. Она не обязательно подразумевает формирование враждебного отношения к другим группам и «может сочетаться с терпимым отношением к межгрупповым различиям» [Стефаненко, 1999. С. 237]. Характер, который приобретает этноцентризм, зависит от типа общественных отношений, от содержания национальной политики, от исторического опыта взаимодействия между народами. Этнические стереотипы складываются всегда в некотором социальном контексте, и, когда они приобретают стойкую форму предубеждения, т.е. стандартно негативно окрашенного эмоционального образования, они легко могут быть использованы в качестве орудия национальной розни.

Важной характеристикой психологии этнических групп является *относительность* психологических различий между группами [Кон, 1970]. Эти различия не могут быть абсолютизированы и должны рассматриваться как производные от определенных исторических условий, закрепленных на протяжении ряда поколений («культурная трансмиссия»). Несмотря на относительную устойчивость этих черт, они способны исторически изменяться. Этнопсихология накопила достаточно большой и интересный материал относительно особенностей психологического склада и поведения людей, обусловленных их этнической принадлежностью. Однако уже на довольно ранних этапах исследований было установлено, что круг признаков, позволяющих одной этнической группе отличить себя от других, тем определеннее, чем меньшая этническая общность берется в качестве предмета исследования. Особенно хорошо этот материал «поддавался» исследованию в том случае, когда брались наименее развитые и наиболее изолированно живущие племена. По-

этому огромное большинство исследований в традиционной этнопсихологии осуществлено на материале племен, населяющих острова Тихого и Атлантического океанов, таких, как Таити, Гаити и пр. Перенос результатов подобных исследований на большие современные нации вряд ли возможен, так как при переходе к этим новым объектам исследования необходимо включение еще целого ряда факторов, что в принципе может изменить сложившуюся картину.

Поэтому задача, которая стоит перед социальной психологией, перед этнопсихологией, сегодня весьма сложна. Политическая острота проблемы в современном мире заставляет решать эти вопросы с особой корректностью. Принцип равенства наций, характерный для политической программы демократических государств, не означает признания «одинаковости» наций. Следовательно, выявление национальных особенностей, в том числе различий в национальной психологии, остается актуальной задачей. Особая актуальность данной проблемы для социальной психологии в нашей стране на современном этапе ее развития очевидна. В условиях радикальных социальных преобразований, распада СССР резко обострились национальные конфликты. Вскрыть социально-психологический механизм формирования национального самосознания, выявить его роль в развитии национальных отношений — важная социальная задача. Социальная психология может внести свой вклад в ее решение.

Гендерные и возрастные группы

Это группы, выделяемые по демографическим характеристикам: гендерные — по принципу пола (мужчины и женщины), возрастные — по принципу возраста (молодежь, лица среднего возраста, пожилые). Судьба исследований психологии этих групп в социальной психологии весьма различна.

Гендерные группы имеют весьма солидную традицию своего изучения, в частности в американской социальной психологии, где именно этим большим группам всегда уделялось значительное внимание. Правда, надо отметить, что весь блок исследований этих групп не всегда был обозначаем как исследования «гендерных групп», а чаще фигурировал как исследования «психологии женщин» или «психологии мужчин». Это имеет свое объяснение, которое заключается в том, что само понятие ***гендер*** стало употребляться относительно недавно.

Понятие «гендер» (*gender*) используется для описания *социальных* характеристик пола в отличие от биологических (*sex*), связанных с особенностями мужской и женской анатомии. Иногда для краткости гендер определяется как «социальный пол», не всегда совпадающий с биологическим полом человека и предполагающий, что социальная особенность пола задается историческими и культурными условиями и не предполагает «естественной» заданности ролей. В определение гендер-

ных особенностей мужчин и женщин включают набор социальных ролей, «предписанных» обществом представителям того и другого пола. Гендер изучается на трех уровнях: *индивидуальном* (исследуется гендерная идентичность, т.е. субъективное отнесение человеком себя к группе *мужчины — женщины); структурном* (исследуется положение мужчин и женщин в структуре общественных институтов: начальники — подчиненные); *символическом* (исследуются образы «настоящего мужчины» и «настоящей женщины»).

Гендерные исследования сегодня — это широко разветвленная сеть исследований, осуществляемых различными дисциплинами, прежде всего гендерной социологией. Ее предметом являются закономерности дифференциации мужских и женских социальных ролей, полового разделения труда, культурные символы и социально-психологические стереотипы «мужественности» и «женственности» и их влияние на различные аспекты социального поведения, общественной жизни. Вместе с тем в последние годы самостоятельное значение приобрела ***гендерная психология***, которая охватывает широкий круг психологических проблем: пол (гендер) и мозг человека, гендерные различия в когнитивной сфере, гендер и эмоции [Введение в гендерные исследования, 2001]. Наряду с этим анализируются и социально-психологические аспекты гендера, и эту часть гендерной психологии можно рассмотреть в прямом отношении к изучению психологии больших групп. В социально-психологических исследованиях вопросы сконцентрированы вокруг трех групп проблем: гендерная *идентификация*, гендерные *стереотипы*, гендерные *роли*.

Первый блок исследований выявляет преимущественное распространение среди мужчин и женщин специфических *характеристик*, получивших название *фемининность* и *маскулинность* (женственность и мужественность). Истоки этого подхода — в популярной работе О. Вейнингера «Пол и характер» [Вейнингер, 1991], в которой было предложено трактовать «женское» как низменное и недостойное, а успехи женщин в социальной сфере — лишь как результат наличия у них большей доли «мужского» [Гурко, 1998]. Позже против такой трактовки выступил целый ряд исследователей, в особенности под влиянием распространения идей ***феминизма.***

Феминизм и как отдельное направление в современных гуманитарных науках на Западе, и как определенное общественное движение, отстаивающее равноправие женщин, а порою и их превосходство над мужчинами, оказал большое влияние на любые гендерные исследования в различных областях знания, в том числе в психологии. Существует много разновидностей феминизма; некоторые крайние его проявления связаны с распространенной в США идеей *политкорректности* — запрета на проявление каких бы то ни было проявлений пренебрежительного отношения к различным «меньшинствам», в том числе к женщинам. Крайности

этой позиции доходят до абсурда, призывают, например, внести соответствующие изменения в английский язык (вместо *history* употреблять слово *herstory*, вместо *hero* — *shero* и т.п.). Анализ феминизма как особого социального явления — специальная задача [Феминизм,1993].

Феминистские идеи оказали влияние на гендерную психологию, в частности на изучение психологических особенностей мужчин и женщин. В большом количестве исследований выявляются такие черты, как общительность, эмпатия, агрессивность, сексуальная инициатива и др. Идут достаточно острые дискуссии по вопросу о том, есть ли специфика в распределении этих характеристик, причем преимущественно объектом внимания становится именно группа *женщин*. Личные характеристики мужчин и женщин рассматриваются в связи с особенностями *поведения* гендерных групп. Описаны свойственные мужчинам и женщинам формы проявления *агрессии*, *сексуального* поведения и в более широком плане — поведения в *выборе партнера*. В этом случае широко используется предложенная Э. Уолстер «теория справедливости». Ее суть заключается в том, что критерии выбора партнера мужчиной и женщиной различны, причем они еще и исторически изменяются. Традиционный для мужчин выбор был обусловлен внешней привлекательностью женщины, ее красотой, здоровьем, чему соответствовала традиция в культуре, получившая название «глазеющая культура», т.е. стимулирующая бессовестное «рассматривание» женщины. Однако со временем, в значительной мере под влиянием *феминистских* настроений, приобрел популярность иной критерий выбора, а именно — выбор «равных», когда большую роль начинает играть преимущество «женщин со статусом». Исследования в этом блоке не носят специфически социально-психологического характера, скорее они осуществляются как междисциплинарные.

Гораздо более близки к изучению психологии больших групп именно в социальной психологии исследования специфики *гендерных ролей*. Одна из проблем здесь — *семейные роли,* и поэтому гендерная психология смыкается с проблематикой семьи в социальной психологии. Так, исследуются особенности социализации мальчиков и девочек, причем их специфика в различных культурах (например, символические определения девочек как «корней», а мальчиков как «крыльев»; рассмотрение факта рождения девочки в некоторых восточных культурах как подлинной «беды» и пр.). Роли взрослых мужчин и женщин в семье, их психологический рисунок также привлекают внимание исследователей.

Обсуждение различий социальных ролей мужчин и женщин связано с проблемой *гендерных стереотипов,* в качестве причин формирования и закрепления которых как раз и называются различия в распределении гендерных ролей. Распространенность стереотипов была выявлена в одном из американских исследований, где был получен наиболее полный список черт, свойственных мужчинам (сильный, стойкий, ло-

гичный, рациональный, активный и пр.) и женщинам (слабая, эмоциональная, уступчивая, пассивная, робкая и пр.) [Смелзер, 1994. С. 342]. Понятно, что такие стереотипы, несмотря на их живучесть, «вынуждены» изменяться вместе с изменениями, происходящими в обществе, особенно в связи с изменением типа занятости современных женщин. Тем не менее при формировании психологического облика представителей гендерных групп устоявшиеся стереотипы не могут быть сброшены со счета: они часто выступают препятствием в достижении подлинного равноправия мужчин и женщин в обществе.

Что касается ***возрастных групп,*** то анализ их психологических характеристик, как правило, дается при изучении социализации. В традиционных подходах к ней в большей степени описывались процессы *ранней* социализации и в этой связи характеризовались особенности детского или подросткового возраста. В настоящее время акцент сместился на анализ психологии *различных* возрастных групп. В исследованиях стали фигурировать также группы *среднего возраста,* группы *пожилых людей.* Такой сдвиг интереса обусловлен общественными потребностями: в современных обществах увеличивается продолжительность жизни человека, соответственно возрастает доля пожилых возрастов в структуре населения, возникает весьма значимая особая социальная группа — *пенсионеры.*

Направления исследований в области психологии возрастных групп различны: кроме традиционных «возрастных» проблем (соотношение физического и психологического возраста человека и соответствующие особенности личности), возникают проблемы, имеющие большее «социальное» звучание. К ним относятся: проблема *поколений* (границы, взаимоотношения), возникновение специфических *субкультур* (например, молодежных), способы *адаптации* к социальным изменениям, разработка различных жизненных *стратегий* и др. В социологии введены понятия «возрастной статус» и соответствующие ему «возрастные роли», «возрастные нормы» и др. [Смелзер, 1994. С. 369]. К сожалению, эта проблематика еще не получила достаточного развития в отечественной социальной психологии, появляются лишь первые исследования в этой области [Краснова, Лидерс, 2002].

Между тем фрагменты проблемы представлены в работах, касающихся какого-то *одного* определенного возраста, в частности группы *пожилых людей.* Именно по отношению к этой группе обсуждаются не только вопросы, касающиеся индивидуальных биологических и психологических факторов старения, но сделана попытка описать в целом психологию данной *группы.* По аналогии с другими большими группами применительно к группе *пожилых* применимы такие характеристики, как *статус* и *социальные роли, стереотипы* старения и старости, место и позиция группы в *конфликте поколений.* Весьма перспективным

является исследование специфики психологических характеристик данной группы в соотношении с гендерным и этническим аспектом [Там же].

Другая возрастная группа, которой уделено определенное внимание, — *молодежь,* в частности проблемы молодежной субкультуры. Но обсуждение этой проблематики по-прежнему сосредоточено в исследованиях социализации, о чем речь пойдет ниже.

Литература

Андреева Г. М. Психология социального познания. М., 2000

Богомолова Н. Н., Донцов А. И., Фоломеева Т. В. Психология больших социальных групп: Новые судьбы, новые подходы // Социальная психология в современном мире. М., 2002.

Введение в гендерные исследования / Под ред. И. Жеребкиной. СПб., 2001.

Выготский Л. С. Психология искусства. М., 1987.

Гурко Т. А. Социология пола и гендерных отношений // Социология в России. М., 1998.

Дилигенский Г. Г. Социально-политическая психология. М., 1994.

Донцов А. И., Емельянова Т. П. Концепция социальных представлений в современной французской психологии. М., 1987.

Емельянов Е. Н., Поварницына С. Е. Психология бизнеса. М., 1998.

Краснова О. В., Лидерс А. Г. Социальная психология старости. М., 2002.

Кон И. Национальный характер: Миф или реальность? // Иностранная литература. 1970. С. 3.

Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1997 (Гл. 6).

Московиси С. Общество и теория в социальной психологии / Пер. с фр. // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М., 1984.

Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М., 1971.

Смелзер Н. Социальная психология / Пер. с англ. М., 1994.

Социальная психология. М., 1975.

Стефаненко Т. Г. Этнопсихология. М., 2003.

Фромм Э. Психоанализ и этика. Человек для самого себя / Пер. с англ. М., 1993.

Хьюстон М., Штребе В., Стефенсон Дж. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. М., 2001 (Гл. 1).

Глава 10

Стихийные группы и массовые движения

Общая характеристика и типы стихийных групп

При общей классификации больших социальных групп уже говорилось о том, что существует особая их разновидность, которую в строгом смысле слова нельзя назвать «группой». Это кратковременные объединения большого числа лиц, часто с весьма различными интересами, но тем не менее собрав-

шихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия. Членами такого временного объединения являются представители разных больших организованных групп: классов, наций, профессий, возрастов и т.д. Такая группа может быть в определенной степени кем-то организована, но чаще возникает стихийно, не обязательно четко осознает свои цели, но тем не менее может быть весьма активной. Такое образование никак нельзя считать «субъектом совместной деятельности», но и недооценивать его значение также нельзя. В современных обществах от действий таких групп часто зависят принимаемые политические и социальные решения. Среди стихийных групп в социально-психологической литературе чаще всего выделяют толпу, массу, публику. Как отмечалось выше, история социальной психологии в определенной степени начиналась именно с анализа таких групп (Лебон, Тард и др.).

В социальной психологии XX в. психологические характеристики таких групп описываются как формы коллективного поведения. Учитывая, что термин «коллектив» в русском языке имеет весьма специфическое значение, целесообразнее определять названный тип поведения как массовое поведение, тем более что стихийные группы действительно выступают его субъектом.

Прежде чем перейти к характеристике различных типов стихийных групп, необходимо сказать об одном важном факторе их формирования. Таким фактором является общественное мнение. Во всяком обществе идеи, убеждения, социальные представления различных больших организованных групп существуют не изолированно друг от друга, а образуют своеобразный сплав, что можно определить как *массовое сознание*.

Выразителем этого массового сознания и является *общественное мнение*. Оно возникает по поводу отдельных событий, явлений общественной жизни, достаточно мобильно, может быстро изменять оценки этих явлений под воздействием новых, часто кратковременных обстоятельств, строится по принципу похожести «моих» взглядов и взглядов других людей. Исследование общественного мнения — важный ключ к пониманию состояния общества. К сожалению, в социальной психологии исследования эти весьма ограниченны, чаще проблема изучается в социологии [Грушин, 1967]. Вместе с тем для социально-психологического анализа стихийных групп изучение общественного мнения, предшествующего формированию таких групп, весьма важно: динамичность общественного мнения, включенность в него эмоциональных оценок действительности, непосредственная форма его выражения могут послужить в определенный момент стимулом для создания стихийной группы и ее массовых действий.

Это можно проследить более конкретно на примере формирования различных типов стихийных групп.

Толпа как разновидность стихийных групп наиболее полно исследована в социальной психологии. По определению Лебона, толпа — это «человеческая совокупность, обладающая психической общностью», она образуется на улице по поводу самых различных событий: дорожно-транспортного происшествия, поимки правонарушителя, недовольства действиями представителя власти или просто проходящего человека. Ее цели могут быть весьма различными: просто поглазеть, протестовать против чего-либо, заявить о каких-то требованиях. Длительность ее существования определяется значимостью инцидента: толпа зевак может разойтись, как только элемент зрелищности ликвидирован. В другом случае, особенно когда это связано с выражением недовольства каким-либо социальным явлением (не привезли продукты в магазин, отказались принимать или выдавать деньги в сберкассе), толпа может все более и более возбуждаться и переходить к действиям, например к движению в сторону какого-либо учреждения. Ее эмоциональный накал может при этом возрастать, выражая страх, враждебность, радость, порождая иногда агрессивное поведение участников. В толпе могут возникать элементы организации, если найдется человек, который сумеет ее возглавить. Но если даже такие элементы возникли, они очень нестабильны: толпа легко может и смести возникшую организованность. Стихия остается основным фоном поведения толпы, приводя часто к его агрессивным формам.

Лебон давал весьма негативные характеристики толпе: если индивид сознателен, то толпа неосознанна, иррациональна, консервативна, нетерпима, нуждается в поддержке вождя, одним словом — «социальное животное, сорвавшееся с цепи» [цит. по: Московиси, 1996. С. 28]. Для того, кто хочет обуздать толпу, необходим специфический язык — образный, с аллегориями, повелительными формулировками, призывами с опорой на «высшую цель».

Для толпы характерны специфические формы *коммуникации;* она базируется на соединении разнородных источников информации: известные суждения из *общественного мнения*, случайные, произвольно интерпретированные сведения из *средств массовой информации*, *слухи* — принимаемые на веру утверждения, не подкрепленные вообще никакими источниками. Роль последних в толпе особенно велика: слухи придают значение событиям, которые людям непонятны, и тем самым «готовят» людей к действиям. Все это взаимодействует, порождая утрированные, чрезмерные оценки наблюдаемых событий, создавая специфический эффект доверия «здесь и теперь».

С. Московиси, подробно анализируя взгляды на толпу Лебона, делает вывод: толпы — это «перископы, отображающие на поверхности подводные течения», поэтому их необходимо изучать, так как без этого не понять современный мир. Политикам необходимо знать толпу не для

того, чтобы управлять ею (это весьма сложно), а для того, чтобы не идти на поводу [Московиси, 1996. С. 114].

Масса обычно описывается как более стабильное образование с довольно нечеткими границами. Масса может выступать не обязательно как сиюминутное образование, собравшееся ad hoc, подобно толпе; она объединяет людей, не обязательно находящихся в физической близости, и вместе с тем может оказаться в значительно большей степени организованной. Это обусловлено тем, что признаком массы является объединение людей, которых волнует одна и та же тема и которые достаточно сознательно собираются ради какой-либо акции: манифестации, демонстрации, митинга. В этом случае более высока роль *организаторов*: они обычно выдвигаются не непосредственно в момент начала действий, а известны заранее как лидеры тех организованных групп, представители которых приняли участие в данном массовом действии. В действиях массы поэтому более четки и продуманы как конечные цели, так и тактика поведения. Вместе с тем, как и толпа, масса достаточно разнородна, в ней тоже могут как сосуществовать, так и сталкиваться различные интересы, поэтому ее существование может быть неустойчивым, в частности, вследствие того, что члены массы могут быть рассредоточены.

Публика представляет собой еще одну форму стихийной группы, хотя элемент стихийности здесь слабее выражен, чем, например, в толпе. Г. Тард впервые разделил толпу и публику, обозначив в качестве специфической черты последней наличие лишь *психической связи*, поскольку она разобщена и потому медленнее включается в любое действие. Пример — «читающая публика», «театральная публика». Впрочем, публика может быть представлена и как кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то зрелищем — на трибуне стадиона, в большом зрительном зале, на площади перед динамиком при прослушивании важного сообщения. В более замкнутых помещениях, например в лекционных залах, публику часто именуют аудиторией. Публика всегда собирается ради общей и определенной цели, поэтому она более управляема, в частности в большей степени соблюдает нормы, принятые в избранном типе организации зрелищ. Но и публика остается массовым собранием людей, и в ней действуют законы массы. Достаточно и здесь какого-либо инцидента, чтобы публика стала неуправляемой. Известны драматические случаи, к которым приводят неуемные страсти, например болельщиков футбола на стадионах и т.п.

В современной социальной психологии существует ряд теорий, объясняющих возникновение стихийных групп и называющих в качестве причин различные факторы: потребность разделить с другими «чувства» по поводу каких-либо значимых событий, участвовать в создании «норм», почувствовать уверенность в возможности как-то контролировать события [Смелзер, 1994]. При всех обстоятельствах стихийные груп-

пы — постоянный «спутник» общества на разных его этапах, и значение их нельзя недооценивать.

Специфика форм общения. Общие черты различных типов стихийных групп позволяют говорить о сходных средствах коммуникативного и интерактивного процессов в этих группах. Общественное мнение, представленное в них, дополняется информацией, полученной из разных источников. С одной стороны, из официальных сообщений средств массовой информации, которые в условиях массового поведения часто произвольно и ошибочно интерпретируются. С другой стороны, в подобных группах популярен иной источник информации — различного рода слухи и сплетни. У них — свои законы распространения и циркулирования, что выступает предметом специальных исследований в социальной психологии. Этот источник служит средством не только дополнения, но и проверки информации, поступившей из официальной пропаганды [Шерковин, 1975. С. 286]. Образовавшийся таким образом сплав суждений и утверждений начинает функционировать в массе или толпе, играя роль побудителя к действиям. При этом утрачивается необходимость собственной интерпретации информации, происходит групповое стимулирование действий. Именно это и порождает специфические формы общения и взаимодействия.

Таким образом, отсутствие длительного контакта между людьми в таких ситуациях не снимает вопроса о том, что общение и здесь крайне важно и значимо для жизнедеятельности людей, так же как и специфические средства их воздействия друг на друга. К сожалению, в связи с переходом социальной психологии к активному развертыванию экспериментальных исследований, перенесению акцента на малую группу интерес к этим способам воздействия на большом отрезке истории науки оказался утраченным. Лишь в последнее время эти проблемы вновь стали привлекать к себе внимание.

Очевидно, в действительности вопрос заключается не в том, что проблемы устарели, а в том, что новый уровень развития науки предполагает новые методы для исследования этих старых проблем. Что же касается самого явления — существования таких специфических общностей людей, как толпа, масса, публика или аудитория большого массового зрелища, то вряд ли его можно отрицать, так же как и наличие в этих условиях специфических форм общения и воздействия. Напротив, усложнение форм общественной жизни, развитие массовых форм потребления произведений культуры и искусства, массовых форм проведения свободного времени, средств массовой информации заставляют с особым вниманием отнестись к изучению и данного типа общения. Главный отличительный признак его в том, что здесь возникает стихийная передача информации и ситуация общения характеризуется тем, что личность действует практически без ощущения личного контроля над

ситуацией. Естественно, что и воздействие здесь приобретает специфику по сравнению с тем, которое имеет место в группе, связанной общей деятельностью.

Что же касается самих способов воздействия, реализуемых в стихийных группах, то они достаточно традиционны.

Заражение с давних пор исследовалось как особый способ воздействия, определенным образом интегрирующий большие массы людей, особенно в связи с возникновением таких явлений, как религиозные экстазы, массовые психозы и т.д. Феномен заражения был известен, по-видимому, на самых ранних этапах человеческой истории и имел многообразные проявления: массовые вспышки различных душевных состояний, возникающих во время ритуальных танцев, спортивного азарта, ситуаций паники и пр. В самом общем виде заражение можно определить как *бессознательную невольную подверженность индивида определенным психическим состояниям.* Она проявляется не через более или менее осознанное принятие какой-то информации или образцов поведения, а через передачу определенного эмоционального состояния, или «психического настроя» [Парыгин, 1971. С. 10].

Поскольку это эмоциональное состояние возникает в массе, действует механизм многократного взаимного усиления эмоциональных воздействий общающихся людей. Индивид здесь не испытывает организованного преднамеренного давления, но просто бессознательно усваивает образцы чьего-то поведения, лишь подчиняясь ему. Многие исследователи констатируют наличие особой «реакции заражения», возникающей особенно в больших открытых аудиториях, когда эмоциональное состояние усиливается путем многократного отражения по моделям обычной цепной реакции. Эффект имеет место прежде всего в неорганизованной общности, чаще всего в толпе, выступающей своеобразным ускорителем, который «разгоняет» определенное эмоциональное состояние.

Особой ситуацией, где усиливается воздействие через заражение, является ситуация паники. *Паника* возникает в массе людей как определенное эмоциональное состояние, являющееся следствием либо дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка этой информации. Сам термин происходит от имени греческого бога Пана, покровителя пастухов, пастбищ и стад, вызывавшего своим гневом безумие стада, бросавшегося в огонь или пропасть по незначительной причине. Непосредственным поводом к панике является появление какого-то известия, способного вызвать своеобразный шок. В дальнейшем паника наращивает силу, когда включается в действие рассмотренный механизм взаимного многократного отражения. Заражение, возникающее при панике, нельзя недооценивать, в том числе и в современных обществах. Широко известен пример возникновения массовой паники в США 30 октября 1938 г. после передачи, организо-

ванной радиокомпанией Эн-би-си по книге Г. Уэллса «Война миров». Массы радиослушателей самых различных возрастных и образовательных слоев (по официальным данным, около 1 200 000 человек) пережили состояние, близкое к массовому психозу, поверив во вторжение марсиан на Землю. Хотя многие из них точно знали, что по радио передается инсценировка литературного произведения (трижды это объяснялось диктором), приблизительно 400 тыс. человек «лично» засвидетельствовали «появление марсиан». Это явление было специально проанализировано американскими психологами.

Паника относится к таким явлениям, которые чрезвычайно трудно поддаются исследованию. Ее нельзя непосредственно наблюдать, во-первых, потому, что никогда заранее не известны сроки ее возникновения; во-вторых, потому, что в ситуации паники весьма сложно остаться наблюдателем: в том-то ее сила и заключается, что любой человек, оказавшись «внутри» системы паники, в той или иной степени поддается ей. Исследования паники остаются на уровне описаний, сделанных *после* ее пика. Эти описания позволили выделить основные циклы, которые характерны для всего процесса в целом. Знание этих циклов очень важно для прекращения паники. Это возможно при условии, что находятся силы, способные внести элемент рациональности в ситуацию паники, определенным образом захватить руководство в этой ситуации. Кроме знания циклов, необходимо также и понимание психологического механизма паники, в частности такой особенности заражения, как бессознательное *принятие определенных образцов поведения*. Если в ситуации паники находится человек, который может предложить образец поведения, способствующий восстановлению нормального эмоционального состояния толпы, есть возможность панику прекратить.

Важным вопросом при исследовании заражения является вопрос о той роли, которую играет уровень *общности оценок* и установок, свойственных массе людей, подверженных психическому заражению. Хотя вопрос этот недостаточно изучен в науке, в практике найдены формы использования этих характеристик в ситуации заражения. Так, в условиях массовых зрелищ стимулом, включающим предшествующую заражению общность оценок, например популярного актера, являются аплодисменты. Они могут сыграть роль импульса, вслед за которым ситуация будет развиваться по законам заражения. Знание такого механизма использовалось, в частности, в фашистской пропаганде, где была разработана особая концепция повышения эффективности воздействия на открытую аудиторию путем доведения ее до открытого возбуждения: до состояния экстаза. Нередко к этим приемам прибегают и другие политические лидеры.

Мера, в которой различные аудитории поддаются заражению, зависит, конечно, и от общего уровня развития личностей, составляющих

аудиторию, и — более конкретно — от уровня развития их самосознания. В этом смысле справедливо утверждение, что в современных обществах заражение играет значительно меньшую роль, чем на начальных этапах человеческой истории. Отмечено, что чем выше уровень развития общества, тем критичнее отношение индивидов к силам, автоматически увлекающим их на путь тех или иных действий или переживаний, тем, следовательно, слабее действие механизма заражения [Поршнев, 1968].

Традиция, сложившаяся в социальной психологии, обычно рассматривает феномен заражения в условиях антисоциального и неорганизованного поведения (различные стихийные бедствия и пр.), однако этот тип поведения может иметь проявления и в массовых сознательных, социальных действиях, например, в ходе различных митингов и манифестаций, в массовых производственных ситуациях, при проведении спасательных работ в ситуации различных катастроф и т.д. Возможно, в этих случаях откроются какие-то новые стороны феномена заражения, например его компенсаторная функция в условиях недостаточной организации и т.п.

Таким образом, нельзя сказать, что в современных условиях проблема заражения абсолютно устарела. Никакой рост самосознания не отменяет таких форм психического заражения, которые проявляются в массовых социальных движениях, особенно в периоды нестабильности общества, например в условиях радикальных социальных преобразований. Социальная психология в большом долгу перед обществом при изучении этой проблемы: здесь пока существуют лишь отрывочные описания и наблюдения, но по существу нет серьезных исследований.

Внушение представляет собой особый вид воздействия, а именно *целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу*. При внушении осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии. Часто всю информацию, передаваемую от человека к человеку, классифицируют с точки зрения меры активности позиции коммуникатора, различая в ней сообщение, убеждение и внушение. Именно эта третья форма информации связана с некритическим восприятием. Предполагается, что человек, принимающий информацию, в случае внушения не способен на ее критическую оценку. Естественно, что в различных ситуациях и для различных групп людей мера неаргументированности, допускающая некритическое принятие информации, становится весьма различной.

Явление внушения исследуется в психологии очень давно, правда, в большей степени оно изучено в связи с медицинской практикой или с некоторыми конкретными формами обучения. Внушение, «суггестия», как социально-психологическое явление обладает глубокой спецификой, поэтому правомерно говорить об особом явлении *«социальной суггестии»*. В остальном в социально-психологическом исследовании сохраняется тер-

минология, используемая в других разделах психологической науки, изучающей это явление: человек, осуществляющий внушение, называется *суггестор*; человек, которому внушают, т.е. выступающий объектом внушения, называется *суггеренд*. Явление сопротивления внушающему воздействие называется контрсуггестией. В отечественной литературе впервые вопрос о значении социальной суггестии был поставлен в работе В. М. Бехтерева «Внушение и его роль в общественной жизни» (1903).

При анализе внушения как специфического средства воздействия встает вопрос о соотношении внушения и заражения, на который нет однозначного ответа. Для одних авторов внушение является одним из видов заражения наряду с подражанием, другие подчеркивают отличия внушения от заражения, сводящиеся к следующему: 1) при заражении осуществляется сопереживание большой массой людей общего психического состояния, внушение же не предлагает такого «равенства» в сопереживании идентичных эмоций: суггестор здесь не подвержен тому же самому состоянию, что и суггеренд. Процесс внушения имеет одностороннюю направленность — это не спонтанная тонизация состояния группы, а персонифицированное, активное воздействие одного человека на другого или на группу; 2) внушение, как правило, носит вербальный характер, тогда как при заражении, кроме речевого воздействия, используются и иные средства (восклицания, ритмы и пр.) [Парыгин, 1971. С. 263–265].

С другой стороны, внушение отличается от *убеждения* тем, что непосредственно вызывает определенное психическое состояние, не нуждаясь в доказательствах и логике [Бехтерев, 1903]. Убеждение, напротив, построено на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от человека, принимающего информацию. При внушении же достигается не согласие, а просто принятие информации, основанное на готовом выводе, в то время как в случае убеждения вывод должен быть сделан принимающим информацию самостоятельно. Поэтому убеждение представляет собой преимущественно интеллектуальное, а внушение — преимущественно эмоционально-волевое воздействие.

Именно поэтому при изучении внушения установлены некоторые закономерности относительно того, в каких ситуациях и при каких обстоятельствах эффект внушения повышается. Так, в случаях социальной суггестии доказана зависимость эффекта внушения от возраста: в целом дети более поддаются внушению, чем взрослые. Точно так же в большей мере внушаемыми оказываются люди утомленные, ослабленные физически, чем обладающие хорошим самочувствием. Но самое главное заключается в том, что при внушении действуют специфические социально-психологические факторы. Так, выявлено, что решающим условием эффективности внушения является ***авторитет суггестора***, создающий особый, дополнительный фактор воздействия — доверие к источнику информации. Этот «эффект доверия» проявляется как по от-

ношению к *личности* суггестора, так и по отношению к представляемой им *социальной группе*. Авторитет суггестора и в том и в другом случае выполняет функцию так называемой косвенной аргументации, своего рода компенсатора отсутствия прямой аргументации, что является специфической чертой внушения.

Так же, как это имеет место в ситуациях заражения, при внушении результат зависит и от характеристик *личности суггеренда*. Феномен *контрсуггестии* иллюстрирует меру сопротивления внушению, которую оказывает отдельная личность. В практике социальной суггестии разработаны способы, при помощи которых можно блокировать в определенной степени эту «психическую самозащиту». Совокупность таких мер предложено называть *«контрконтрсуггестией»* [Поршнев, 1968]. Феномен контрсуггестии может быть использован не только для защиты личности от суггестивного воздействия, но и для опровержения этой защиты. Так, если в качестве средства контрсуггестии выступает недоверие к суггестору, то путем включения дополнительной информации о суггесторе можно добиться отклонения этого недоверия, и этот комплекс мер будет как раз представлять контрконтрсуггестию. Логично, конечно, предположить, что и в ответ на эти дополнительные усилия личность постарается выдвинуть новый ряд защитных мер, но до сих пор практические исследования не углубились далее первого «слоя» контрконтрсуггестии.

В прикладном плане исследования внушения имеют большое значение для таких сфер, как *пропаганда* и *реклама*. Роль, которая отводится внушению в системе средств пропагандистского воздействия, различна в зависимости от того, какого рода пропаганда имеется в виду, каковы ее цели и содержание. Хотя основная черта пропаганды — апелляция к логике и сознанию, а средства, разрабатываемые здесь, — это преимущественно средства убеждения, все это не исключает присутствия определенных элементов суггестии. Метод внушения выступает здесь как метод своеобразного психопрограммирования аудитории, т.е. относится к методам манипулятивного воздействия, что особенно очевидно в области рекламы, что будет специально рассмотрено ниже.

Подражание также относится к способам воздействия людей друг на друга, в том числе в условиях массового поведения, хотя его роль достаточно велика и в иных группах, особенно в специальных видах деятельности. Подражание имеет ряд общих черт с явлениями заражения и внушения, однако его специфика состоит в том, что здесь осуществляется не простое принятие внешних черт поведения другого человека или массовых психических состояний, но *воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения*. В истории социальной психологии подражанию уделено большое место. Как уже отмечалось, разработка идей о роли подражания в обществе характерна для концепции Г. Тарда, которому принадлежит так называемая теория подражания.

В основных чертах эта теория сводится к следующему: подражание служит фундаментальным принципом развития и существования общества, возникновения групповых норм и ценностей. Подражание выступает как частный случай более общего «мирового закона повторения». Если в животном мире этот закон реализуется через наследственность, то в человеческом обществе — через подражание. Оно выступает источником прогресса: периодически в обществе совершаются изобретения, которым подражают массы и которые входят впоследствии в структуру общества, а затем вновь осваиваются путем подражания. Подражание непроизвольно и может быть рассмотрено как «род гипнотизма», когда осуществляется «воспроизведение одного мозгового клише чувствительной пластинкой другого мозга» [Тард, 1892].

Социальные конфликты, происходящие в обществе, объясняются противоречиями между возможными направлениями подражания. Природа этих конфликтов подобна природе конфликтов в индивидуальном сознании, когда человек просто испытывает колебания, выбирая новый образец поведения. Различается несколько видов подражания: логическое и внелогическое, внутреннее и внешнее, подражание-мода и подражание-обычай и т.п. Сформулированы законы подражания, среди которых, например, имеются следующие: подражание осуществляется от внутреннего к внешнему (т.е. внутренние образцы вызывают подражание раньше, чем внешние: духу религии подражают раньше, чем обрядам); низшие (имеются в виду низшие на социальной лестнице) подражают высшим (провинция — центру, дворянство — королевскому двору) и т.д. Очевидно, что подобная концепция дает классический пример абсолютизации роли подражания в обществе. По справедливому замечанию Э. Дюркгейма, при таком подходе смешиваются в кучу самые разнообразные общественные явления, между тем как подражание ребенка взрослому, например, развивается по совсем иным законам, чем взаимоотношение классов в обществе.

Однако, если отвлечься от абсолютизации идеи подражания, можно в анализе, предложенном Тардом, выделить весьма полезные соображения. Особое значение, конечно, подражание имеет в процессе развития ребенка, поэтому именно в детской психологии проводится основная масса экспериментальных исследований подражания [Обухова, 1995. С. 317]. Однако коль скоро феномен включен в ткань общения, он представляет интерес и для социальной психологии. Так, исследования механизма подражания стали предметом специальной теории подражания, разработанной в рамках необихевиористской ориентации Н. Миллером, Д. Доллардом и А. Бандурой [Андреева, Богомолова, Петровская, 2000].

Все три описанных способа воздействия наталкиваются на ту или иную степень критичности личностей, составляющих массу. Воздействие вообще не может быть рассмотрено как однонаправленный про-

цесс: всегда существует и обратное движение — от личности к оказываемому на нее воздействию. Особое значение все это приобретает в стихийных группах. Стихийные группы, демонстрируемое в них массовое поведение и массовое сознание являются существенным компонентом различных социальных движений.

Социальные движения

Социальные движения — особый класс социальных явлений, который должен быть рассмотрен в связи с анализом психологической характеристики больших социальных групп и массового стихийного поведения. Социальное движение представляет собой достаточно организованное единство людей, ставящих перед собой определенную цель, как правило, связанную с выражением коллективного недовольства, поддержки или сопротивления каким-либо социальным изменениям. Это могут быть события, насильственно изменяющие образ жизни или привычные оценки каких-либо явлений. Социальные движения обладают различным *уровнем*: это могут быть широкие движения с *глобальными* целями (борьба за мир, за разоружение, против ядерных испытаний, за охрану окружающей среды и т.п.), *локальные* движения, которые ограничены либо территорией, либо определенной социальной группой (против захоронения ядерных отходов на территории региона, за равноправие женщин, за права сексуальных меньшинств и т.д.), и движения с сугубо прагматическими целями в очень *ограниченном* пространстве (за смещение кого-либо из членов администрации муниципалитета).

Каким бы уровнем социальные движения ни обладали, они демонстрируют несколько общих черт. Прежде всего, всякое социальное движение базируется всегда на определенном *общественном мнении*, которое как бы подготавливает социальное движение, хотя впоследствии само формируется и укрепляется по мере развития движения. Во-вторых, всякое социальное движение имеет в качестве цели *изменение ситуации* в зависимости от его уровня: то ли в обществе в целом, то ли в регионе, то ли в какой-либо группе. В-третьих, в ходе организации движения формулируется его *программа*, с той или другой степенью разработанности и четкости. В-четвертых, движение отдает себе отчет в тех *средствах,* которые могут быть использованы для достижения целей, в частности в том, допустимо ли насилие как одно из средств. Наконец, в-пятых, всякое социальное движение реализуется в той или иной степени в различных проявлениях *массового поведения*, включая демонстрации, манифестации, митинги, съезды и пр. [Штомпка, 1996].

Исходным пунктом всякого социального движения является *проблемная ситуация*, которая и дает импульс возникновению движения. Она одновременно преломляется и в индивидуальном сознании, и в сознании определенной группы: именно в группе достигается некото-

рое единство мнений, которое и будет «выплеснуто» в движении. Здесь важно подчеркнуть, что значимыми будут как относительно *устойчивые* социальные представления, сформировавшиеся на протяжении предшествующего развития группы, так и *подвижные* элементы массового сознания, сформировавшиеся на основе последней информации, часто неполной и односторонней. Отсюда всегда — относительная легкость изменения содержания лозунгов и целей движения. Чрезвычайно важными, с точки зрения социальной психологии, являются три следующих вопроса: *механизмы присоединения к движению, соотношение мнений большинства и меньшинства, характеристика лидеров.*

Механизмы присоединения к движению могут быть объяснены через анализ мотивов участников. Они подразделяются на фундаментальные, которые определяются условиями существования конкретной социальной группы, ее статусом, устойчивым интересом по отношению к какому-либо явлению, политическому решению, законодательству, и сиюминутные, которые порождены проблемной ситуацией, общественным инцидентом, новым политическим актом. Последние в большей степени обоснованы чисто эмоциональными реакциями на происходящее в обществе или группе. От соотношения фундаментальных и сиюминутных мотивов в значительной степени зависит основательность и «прочность» движения, прогноз на успешное выполнение целей.

Рекрутация сторонников движения осуществляется различными путями: в локальных движениях это может быть и рекрутация «на улице», когда организуется сбор подписей в пользу какой-либо акции. В движениях более высокого уровня рекрутация происходит в тех группах, в которых родилась инициатива. Так, в движении за гражданские права инициаторами могут быть люди, незаконно пострадавшие, подвергшиеся репрессиям; в движении мира за сохранение окружающей среды инициаторы — профессиональная группа экологов и т.д. Каждый новый потенциальный участник движения индивидуально решает проблему присоединения или неприсоединения по призыву инициативной группы. В данном случае он принимает в расчет и степень близости интересов группы своим собственным, и меру риска, готовность заплатить определенную цену в случае, например, неудачи движения. В современной, преимущественно социологической, литературе предложены две теории, объясняющие причины присоединения индивида к социальному движению.

Теория относительной депривации утверждает, что человек испытывает потребность достижения какой-либо цели не в том случае, когда он абсолютно лишен какого-то блага, права, ценности, а в том случае, когда он лишен этого относительно. Иными словами, потребность эта формируется при сравнении своего положения (или положения своей группы) с положением других. Критика справедливо отмечает упрощение проблемы в

этой теории или как минимум абсолютизацию фактора, который в действительности может иметь место. Другая теория — *мобилизиции ресурсов* — делает акцент на более «психологические» основания присоединения к движению. Здесь утверждается, что человек руководствуется потребностью в большей степени идентифицироваться с группой, ощутить себя частью ее, тем самым почувствовать свою силу, мобилизовать ресурсы. В данном случае также можно сделать упрек в односторонности и переоценке лишь одного из факторов. По-видимому, вопрос о рекрутации сторонников социальных движений еще ждет своих исследований.

Вторая проблема касается ***соотношения позиций большинства и меньшинства*** в любом массовом, в том числе социальном движении. Эта проблема является одной из центральных в концепции С. Московиси [Московиси, 1984]. Учитывая неоднородность социальных движений, объединение в них представителей разных социальных групп, а также специфические формы действий (высокий эмоциональный накал, наличие разноречивой информации), можно предположить, что во всяком социальном движении актуальна проблема выделения «несогласных», более радикальных, решительных и т.д. Иными словами, в движении легко обозначается *меньшинство*. Неучет его позиции может ослабить движение. Следовательно, необходим диалог, обеспечивающий права меньшинства, перспективы для торжества и его точки зрения.

Описаны условия, при которых меньшинство может рассчитывать на влияние в движении. Главное из них — последовательный стиль поведения. Под этим понимается обеспечение последовательности в двух «сечениях»: в *синхронии* (единодушие участников в каждый данный момент) и *диахронии* (стабильность позиции и поведения членов меньшинства во времени). Только при соблюдении таких условий переговоры меньшинства с большинством (а это неизбежно во всяком движении) могут быть успешными. Необходима проработка также и самого *стиля переговоров*: умение достигать компромисса, снимать излишнюю категоричность, демонстрировать готовность к продвижению по пути поиска продуктивного решения.

Третья проблема, возникающая в социальном движении, — это ***характеристика лидера или лидеров***. Понятно, что лидер такого специфического типа массового поведения должен обладать особыми чертами. Наряду с тем, что он должен наиболее полно выражать и отстаивать цели, принятые участниками, он должен и чисто внешне импонировать довольно большой массе людей. Имидж лидера социального движения должен быть предметом его повседневного внимания. Как правило, прочность позиции и авторитета лидера в значительной мере обеспечивает успех движения. Эти же качества лидера способствуют и удержанию движения в принятых рамках поведения, не допускающих легкости изменения избранной тактики и стратегии действий [Яницкий, 1991].

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что социальные движения — сложнейшее явление общественной жизни со своими специфическими социально-психологическими характеристиками. Они не могут быть строго привязаны к изучению лишь больших организованных социальных групп или, напротив, сугубо стихийных образований. Тем не менее они включают в себя весь набор тех специфических способов общения людей, который свойствен этим типам групп.

Анализ психологических характеристик больших социальных групп приводит к постановке принципиально важного для социальной психологии вопроса, каким образом элементы общественной психологии «взаимодействуют» с психикой каждого отдельного человека, входящего в такую группу. Исследование того, как социальный опыт группы, отраженный в элементах ее психологии, «доводится» до индивида, не может быть выполнено без учета такого звена в этой цепи, как *малая группа.* В рамках социального класса, нации, профессиональной группы люди объединяются в самые различные малые группы, созданные по самым разнообразным поводам. Следующий логический шаг в проблеме взаимодействия личности и общества — это анализ малых групп.

Литература

Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. Зарубежная социальная психология XX столетия. М., 2002.

Бехтерев В. М. Роль внушения в общественной жизни. СПб., 1903.

Грушин Б. А. Мнения о мире и мир мнений. М., 1967.

Дилигенский Г. Г. Движения как субъект социально-политической психологии // Социальная психология: Хрестоматия / Сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. М., 1999.

Московиси С. Общество и теории социальной психологии / Пер. с фр. // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М., 1984.

Московиси С. Век толп / Пер. с фр. М., 1996.

Обухова Л. Ф. Детская психология: Теории, факты, проблемы. М., 1995.

Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М., 1971.

Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. М., 1968.

Тард Г. Законы подражания. СПб., 1892.

Шерковин Ю. А. Стихийные влияния и внеколлективное поведение // Социальная психология. М., 1975.

Штомпка П. Социология социальных изменений / Пер. с нем. М., 1996.

Яницкий О. Н. Социальные движения: 100 интервью с лидерами. М., 1991.

Глава 11

Общие проблемы малой группы в социальной психологии

К истории вопроса

Проблема малой группы является наиболее традиционной и хорошо разработанной проблемой социальной психологии. Интерес к исследованию малых групп возник очень давно, по существу немедленно вслед за тем, как начала обсуждаться проблема взаимоотношения общества и личности и, в частности, вопрос о взаимоотношении личности и среды ее формирования. Интуитивно любым исследователем, приступающим к анализу этой проблемы, малая группа «схватывается» как та первичная среда, в которой личность совершает свои первые шаги и продолжает далее свой путь развития. Очевидным является тот простой факт, что с первых дней своей жизни человек связан с определенными малыми группами, причем не просто испытывает на себе их влияние, но только в них и через них получает первую информацию о внешнем мире и в дальнейшем организует свою деятельность. В этом смысле феномен малой группы лежит на поверхности и непосредственно дан социальному психологу как предмет анализа.

Однако из того обстоятельства, что феномен малой группы очевиден, отнюдь не следует, что ее проблемы относятся к простым в социальной психологии. Прежде всего и здесь так же весьма остро стоит вопрос, какие же группы следует рассматривать в качестве «малых». Иными словами, необходимо ответить на вопрос о том, что такое малая группа и какие ее параметры подлежат исследованию в социальной психологии. Для этой цели полезно обратиться к истории изучения малых групп. Эти исследования прошли ряд этапов, каждый из которых привносил нечто новое в саму трактовку сущности малой группы, ее роли для личности.

На *первом этапе* исследований, а они были проведены в США в 1920-е годы XX в., выяснялся вопрос о том, действует ли индивид в одиночку лучше, чем в присутствии других, или, напротив, факт присутствия других стимулирует эффективность деятельности каждого. Одним из первых исследований было исследование Н. Трипплета, выяснявшего, как влияет на движение велосипедиста присутствие за его спиной второго ездока. Акцент делался именно на факте *простого присутствия других*, а в самой группе изучалось не взаимодействие (интеракция) ее членов, а факт их одновременного действия рядом (коакция).

Результаты исследования *«коактных» групп* показали, что в присутствии других людей возрастает скорость, но ухудшается качество действий индивида (даже если условиями эксперимента снимался момент

соперничества). Эти результаты были интерпретированы как возникновение эффекта возрастающей сенсорной стимуляции, когда на продуктивность деятельности индивида оказывали влияние сам вид и «звучание» других людей, работающих рядом над той же самой задачей. Этот эффект получил название эффекта ***социальной фацилитации***, сущность которого сводится к тому, что присутствие других облегчает действия одного, способствует им. В ряде экспериментов было, правда, показано наличие и противоположного эффекта — известного сдерживания, торможения действий индивида под влиянием присутствия других, что получило название эффекта ***социальной ингибиции***.

Противоречивость результатов заставила более пристально искать причины этого явления. Так, было установлено, что если действуют *хорошо обученные* люди, то факт соприсутствия дает положительные результаты; люди, *в меньшей степени нуждающиеся в оценке* со стороны, напротив, лучше действуют в одиночку. Все это стимулировало дальнейший поиск причин противоречивых данных [Кричевский, Дубовская, 2001].

Второй этап развития исследований ознаменовал собой переход от изучения коактных групп к изучению *«интерактных»* групп, т.е. к учету такого фактора, как *взаимодействие* и *тип групповой деятельности*.

В исследовании Р. Зайонца (1965) было показано, что фацилитация имеет место в том случае, когда *хорошо обученные люди* выполняют *легкую работу, а ингибиция* — в том случае, когда *плохо обученные люди* выполняют *трудную работу*. Объяснение было сделано при помощи так называемого «доминирующего ответа» (когда возбуждение усиливает доминирующую реакцию): присутствие других возбуждает участников совместной деятельности, так как возникает боязнь оценки, отвлечения внимания и т.п. Как следствие, доминирующий ответ усиливается: при легкой работе результат улучшается, при трудной — ухудшается.

В другом исследовании (И. Штайнера) было показано, что результат взаимодействия зависит от таких показателей, как: разлагается ли деятельность на составные элементы или нет, что важнее — количество или качество произведенной работы, каково соотношение индивидуальных вкладов и группового продукта. Впоследствии последнее обстоятельство позволило сформулировать тезис о возможном возникновении в совместной работе феномена *«социальной лености»* — стремления отдельных членов группы стать «зайцами», спрятаться от работы за счет группы [Майерс, 1997. С. 364].

На *третьем этапе* исследования малых групп стали значительно более разветвленными. Начали выявлять не только влияние группы на индивида, но и *характеристики группы*: ее *структуру*, композицию, *типы групповых процессов*, сложились подходы к описанию общей деятельности группы. Совершенствовались и методы измерения различных групповых характеристик. Вместе с тем обозначился такой методологиче-

ский принцип, как отказ от выявления связи группы с более широкими социальными общностями, в которые она входит, отсутствие вычленения ее как ячейки социальной структуры, а значит, и уход от решения вопроса о содержательной стороне тех социальных отношений, которые даны в малой группе. Позже именно по этим параметрам исследования малых групп в европейской традиции и отечественной социальной психологии возник подход, принципиально отличающийся от свойственного ранней американской социальной психологии.

Что же касается интереса социальной психологии к малым группам, то он настолько велик, что в каком-то смысле всю традиционную социальную психологию можно рассматривать как социальную психологию малых групп. Существует ряд причин, как объективных, так и субъективных, почему малая группа стала своеобразным фокусом интереса социальной психологии. М. Г. Ярошевский справедливо характеризует причины этого явления как моменты общей познавательной ситуации в психологии XX в. [Ярошевский, 1974. С. 413].

Во-первых, это общее изменение общественной жизни, вызванное усиливающейся дифференциацией видов человеческой деятельности, усложнением общественного организма. Сам факт включенности людей в многочисленные образования по видам их деятельности, по характеру их общественных связей становится настолько очевидным, что требует пристального внимания исследователей. Можно сказать, что роль малых групп объективно увеличивается в жизни человека, в частности, потому, что умножается необходимость принятия групповых решений на производстве, в общественной жизни и т.д.

Во-вторых, более специальной причиной является тот факт, что проблема малой группы оказалась на перекрестке, который образован пересечением психологии и социологии. Поэтому образование социальной психологии на стыке этих двух наук «покрыло» собой прежде всего именно данную сферу реальности.

В-третьих, к сказанному можно добавить и еще одну причину — методологического порядка. Сама специфика социально-психологического знания как бы оправдывает преувеличенный интерес к малой группе. Потребность в получении все более точных фактов, успехи экспериментального метода в других отраслях психологии заставляют социальную психологию искать такой адекватный объект, где были бы приложимы экспериментальные методы, в частности метод лабораторного эксперимента. Малая группа оказалась той самой единицей анализа, где более всего возможен и уместен эксперимент, что как бы «помогло» социальной психологии утвердить свое право на существование в качестве экспериментальной дисциплины.

Все названные причины обострения интереса к малым группам имеют определенный резон. Однако при некоторых условиях законный

интерес к малым группам перерастает в абсолютизацию их значения. Именно это и произошло в 1920–1930-е годы в социальной психологии США, где позже стали раздаваться голоса о переоценке значения малых групп в ущерб исследованию социально-психологической стороны массовых социальных процессов. Таким образом, ситуация в этой области исследования весьма противоречива. С одной стороны, поставлены многие действительно важные вопросы, проведены сотни часто весьма интересных и изощренных в техническом отношении экспериментов, изучены в деталях многочисленные процессы и эффекты малых групп. С другой стороны, — не говоря уже об отсутствии интеграции этих данных, адекватных теоретических схем, — многие элементарные вопросы оказываются нерешенными. Это часто коренные проблемы, определение исходных принципов, так что отсутствие ясности по ним представляется даже парадоксальным в условиях бесконечного множества проведенных исследований.

В частности, до сих пор является дискуссионным вопрос о самом определении малой группы, о ее наиболее существенном признаке (а следовательно, о принципах выделения малых групп). Также не решен вопрос о количественных параметрах малой группы, нижнем и верхнем пределах. Одна из причин этого заключается, несомненно, в отсутствии единого теоретического подхода; проблема малой группы в равной степени интересует представителей разных теоретических ориентаций, а пестрота и противоречивость интерпретаций стимулирует, по-видимому, сохранение белых пятен в самых кардинальных частях разработки проблемы. Таким образом, ситуация, с которой столкнулась социальная психология, требует серьезного пересмотра положения в области, казалось бы, детально разработанной.

Определение и границы

Итак, первый вопрос, который необходимо решить, приступая к исследованию малых групп, это вопрос о том, что же такое малая группа, каковы ее признаки и границы. Если выбрать из бесчисленных определений малых групп наиболее «синтетическое», то оно сводится примерно к следующему: «Под малой группой понимается немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов». Это достаточно универсальное определение, не претендующее на точность дефиниции и носящее скорее описательный характер, допускает самые различные толкования, в зависимости от того, какое содержание придать включенным в него понятиям. Например, в системе интеракционистской ориентации, где исходным понятием является понятие

«взаимодействия», фокус в этом определении усматривается именно в том, что малая группа — это определенная система взаимодействия, ибо слова «общая социальная деятельность» толкуются здесь в интеракционистском смысле. Для когнитивистской ориентации в этом же определении отыскивается другой опорный пункт: не важно, на основе общей деятельности или простого взаимодействия, но в группе возникают определенные элементы групповой когнитивной структуры — нормы и ценности, что и есть самое существенное для группы.

Это же определение в отечественной социальной психологии наполняется новым содержанием: установление факта «общей социальной деятельности» сразу же задает группу как *элемент социальной структуры* общества, как ячейку в более широкой системе разделения труда. Наличие в малой группе общей социальной деятельности позволяет интерпретировать группу как *субъекта* этой деятельности и тем самым предлагает теоретическую схему для всего последующего исследования. Для того чтобы именно эта интерпретация приобрела достаточную определенность, можно в приведенном определении выделить самое существенное и значимое, а именно: *«малая группа — это группа, в которой общественные отношения выступают в форме непосредственных личных контактов»*.

В этом определении содержатся в сжатом виде основные признаки малой группы, выделяемые в других системах социально-психологического знания, и вместе с тем четко проведена основная идея понимания группы с точки зрения принципа деятельности: малая группа — это группа, реально существующая не в вакууме, а в определенной системе общественных отношений, она выступает как субъект конкретного вида социальной деятельности, как звено определенной общественной системы, как часть общественной структуры. Определение фиксирует и специфический признак малой группы, отличающий ее от больших групп: общественные отношения выступают здесь в форме *непосредственных личных контактов*, в которых реализуются определенные общественные связи и которые опосредованы совместной деятельностью.

Теперь необходимо расшифровать количественные характеристики малой группы, ибо сказать: «немногочисленная по составу» группа — значит предложить тавтологию. В литературе довольно давно идет дискуссия о *нижнем* и *верхнем* пределах малой группы. Было подсчитано, что в большинстве исследований число членов малой группы колебалось между 2 и 7 при модальном числе 2 (упомянуто в 71% случаев). Этот подсчет совпадает с представлением, имеющим широкое распространение, о том, что *наименьшей* малой группой является группа из двух человек — так называемая *«диада»*.

Хотя на уровне здравого смысла представляется резонной мысль о том, что малая группа начинается с диады, с ней соперничает другая

точка зрения относительно нижнего предела малой группы, полагающая, что наименьшее число членов малой группы не два, а три человека. И тогда, следовательно, в основе всех разновидностей малых групп лежат так называемые *«триады»*. Спор о том, диада или триада есть наименьший вариант малой группы, может быть также бесконечным, если не привести в пользу какого-то из подходов веских аргументов.

Есть попытки привести такие аргументы в пользу триады как наименьшей единицы малой группы. Опираясь на экспериментальный опыт исследования малых групп как субъектов и объектов управления, авторы приходят к следующим выводам. В диаде фиксируется лишь самая простейшая, генетически первичная форма общения — чисто эмоциональный контакт. Однако диаду весьма трудно рассмотреть как подлинный субъект деятельности, поскольку в ней практически невозможно вычленить тот тип общения, который опосредован совместной деятельностью: в диаде в принципе неразрешим конфликт, возникший по поводу деятельности, так как он неизбежно приобретает характер чисто межличностного конфликта. Присутствие в группе третьего лица создает новую позицию — наблюдателя, что добавляет существенно новый момент к возникающей системе взаимоотношений: этот «третий» может добавить нечто к одной из позиций в конфликте, сам будучи не включен в него и потому представляя именно не межличностное, а деятельное начало. Этим создается основа для разрешения конфликта и снимается его личностная природа, будучи заменена включением в конфликт деятельностных оснований. Эта точка зрения находит определенную поддержку, но нельзя сказать, что вопрос решен окончательно.

Практически все равно приходится считаться с тем фактом, что малая группа «начинается» либо с диады, либо с триады. В пользу диады высказывается до сих пор большое направление исследований, именуемое уже упоминавшейся теорией «диадического взаимодействия». И хотя сами по себе предложенные решения представляют интерес, их ограниченность состоит именно в том, что группа отождествляется с диадой и допустимое в случае построения модели упрощение оказывается упрощением реальных процессов, происходящих в группе. Естественно, что такой методологический принцип, когда диада, причем лабораторная, объявлена единственным прообразом малой группы, нельзя считать корректным. Поэтому в литературе иногда высказываются мнения о том, что диаду вообще нельзя считать малой группой. Так, в одном из европейских учебников по социальной психологии введена глава с названием «Диада или малая группа?», где авторы настаивают на том, что диада — это еще не группа. Таким образом, дискуссия по этому вопросу не окончена.

Не менее остро стоит вопрос и о *«верхнем»* пределе малой группы. Были предложены различные решения этого вопроса. Достаточно стой-

кими оказались представления, сформированные на основе открытия Дж. Миллером «магического числа» 7±2 при исследованиях объема оперативной памяти (оно означает количество предметов, одновременно удерживаемых в памяти). Для социальной психологии оказалась заманчивой определенность, вносимая введением «магического числа», и долгое время исследователи принимали число 7±2 за верхний предел малой группы. Однако впоследствии появились исследования, которые показали, что если число 7±2 справедливо при характеристике объема оперативной памяти (что тоже, впрочем, спорно), то оно является абсолютно произвольным при определении верхнего предела малой группы. Хотя выдвигались известные аргументы в пользу такого определения (поскольку группа контактна, необходимо, чтобы индивид одновременно удерживал в поле своих контактов всех членов группы, а это, по аналогии с памятью, может быть обеспечено в случае присутствия в группе 7±2 членов), они оказались не подтвержденными экспериментально.

Если обратиться к практике исследований, то там находим самые произвольные числа, определяющие этот верхний предел: 10, 15, 20 человек. В некоторых исследованиях Дж. Морено, автора социометрической методики, рассчитанной именно на применение в малых группах, упоминаются группы и по 30–40 человек, когда речь идет о школьных классах.

Представляется, что можно предложить решение на основе принятого нами принципа анализа групп. Если изучаемая малая группа должна быть прежде всего реально существующей группой и если она рассматривается как субъект деятельности, то логично не устанавливать какой-то жесткий верхний предел ее, а принимать за таковой реально существующий, данный размер исследуемой группы, продиктованный потребностью совместной групповой деятельности. Иными словами, если группа задана в системе общественных отношений в каком-то конкретном размере и если он достаточен для выполнения конкретной деятельности, то именно этот предел и можно принять в исследовании как верхний.

Это специфическое решение проблемы, но оно не только допустимо, но и наиболее обосновано. Малой группой тогда оказывается такая группа, которая представляет собой некоторую единицу совместной деятельности, ее размер определяется эмпирически: при исследовании семьи как малой группы, например, на равных будут исследоваться и семьи, состоящие из трех человек, и семьи, состоящие из двенадцати человек; при анализе рабочих бригад в качестве малой группы может приниматься и бригада из пяти человек, и бригада из сорока человек, если при этом именно она выступает единицей предписанной ей деятельности. В современных исследованиях управления считают оптимальным состав группы из 5–9, но не более 12 человек.

Групповые структуры

Именно по отношению к малым группам достаточно хорошо разработана схема, описывающая различные групповые структуры. Первая часть схемы включает в себя два элемента жизнедеятельности группы: *композиция* (состав) группы и разновидности ее *структур*. Каждый из этих параметров может приобретать совершенно различное значение в зависимости от типа изучаемой группы. Так, например, ***композиция*** группы может быть описана в зависимости от того, значимы ли в каждом конкретном случае, например, возрастные, профессиональные или социальные характеристики членов группы. В каждом конкретном случае начинать надо с того, какая реальная группа выбирается в качестве объекта исследования: школьный класс, спортивная команда, производственная бригада или пациенты одной больницы. Важно, однако, всегда фиксировать состав участников изучаемой общности.

То же можно сказать и относительно ***структуры*** группы. Существует несколько моделей структуры малой группы: структура *межличностных отношений* между членами группы, структура *власти*, структура *коммуникаций* и др. Каждая из них должна быть рассмотрена особо.

Структура межличностных отношений предполагает прежде всего выяснение *положения индивида* в группе в качестве ее члена. Первым из понятий, употребляемых здесь, является понятие ***«статус»***, или ***«позиция»,*** обозначающее место индивида в системе групповой жизни. Вторая характеристика индивида в группе — это ***«роль»***. Обычно роль определяют как динамический аспект статуса, что раскрывается через перечень тех реальных *функций,* которые выполняет личность в группе в соответствии с содержанием групповой деятельности. «Уровень» исполняемой роли определяется уровнем группы: по сравнению с ролью членов большой организованной социальной группы (русский, ученый, женщина и др.) в малых группах нельзя представлять роль как что-то неизменное: динамизм ее в том, что при сохранении статуса набор функций, ему соответствующих, может сильно варьировать в ходе развития как самой группы, так и более широкой социальной структуры, в которую она включена. Пример с семьей ярко иллюстрирует эту закономерность: изменение роли супругов в ходе исторического развития семьи — актуальная тема современных социально-психологических исследований.

Важным компонентом характеристики положения индивида в группе является система ***«групповых ожиданий»***. Этот термин обозначает тот простой факт, что всякий член группы не просто выполняет в ней свои функции, но и обязательно воспринимается, оценивается другими. В частности, это относится к тому, что от каждой позиции, а также от каждой роли ожидается не просто выполнение некоторых функций, но и *качество* их выполнения. Группа через систему ожидаемых образцов по-

ведения, соответствующих каждой роли, определенным образом контролирует деятельность своих членов. В ряде случаев может возникать рассогласование между ожиданиями, которые имеет группа относительно какого-либо ее члена, и его реальным поведением, реальным способом выполнения им своей роли. Для того чтобы эта система ожиданий была как-то определена, в группе существуют еще два чрезвычайно важных образования: *групповые нормы* и *групповые санкции*.

Все ***групповые нормы*** являются социальными нормами, т.е. представляют собой «установления, модели, эталоны должного, с точки зрения общества в целом и социальных групп и их членов, поведения» [Бобнева, 1978. С. 3]. В более узком смысле групповые нормы — это определенные правила, которые выработаны группой, приняты ею и которым должно подчиняться поведение ее членов, чтобы их пребывание в группе было возможно. Нормы выполняют, таким образом, регулятивную функцию по отношению к каждому члену группы. Нормы группы связаны с ***ценностями,*** так как любые правила могут быть сформулированы только на основании принятия или отвержения каких-то социально значимых явлений [Обозов, 1979. С. 156]. Ценности каждой группы складываются на основании выработки определенного отношения к социальным явлениям, продиктованного местом данной группы в системе общественных отношений, ее опытом и целями.

Хотя проблема ценностей в ее полном объеме исследуется в социологии, для социальной психологии крайне важно обозначить некоторые принципы. Важнейшим из них является признание различной значимости разных ценностей для групповой жизнедеятельности, различное их соотношение с ценностями общества. Когда речь идет об относительно общих и абстрактных понятиях, например о добре, зле, счастье и т.п., то можно сказать, что на этом уровне ценности являются общими для всех общественных групп и они могут быть рассмотрены как ценности общества. Однако при переходе к оцениванию более конкретных общественных явлений, например, таких, как труд, образование, культура, группы начинают различаться по принимаемым оценкам. Ценности различных социальных групп могут не совпадать между собой, и в этом случае трудно говорить уже о ценностях общества. Специфика отношения к каждой из таких ценностей определяется местом социальной группы в системе общественных отношений.

Нормы как правила, регулирующие поведение и деятельность членов группы, естественно, опираются именно на групповые ценности, хотя правила обыденного поведения могут и не нести на себе какой-то особой специфики группы. Нормы группы включают в себя, таким образом, и общезначимые нормы, и специфические, выработанные именно данной группой. Все они, в совокупности, выступают важным фактором регуляции социального поведения, и важно выявить соотноше-

ние двух этих типов норм в жизнедеятельности каждой группы, причем в конкретном типе общества.

Понять взаимоотношения индивида с группой можно только при условии выявления того, *какие* нормы группы он принимает и какие отвергает, какие ценности разделяет и почему он так поступает. Все это приобретает особое значение, когда возникает рассогласование норм и ценностей группы и общества, когда группа начинает ориентироваться на ценности, не совпадающие с нормами общества. Важная проблема — это *мера* принятия норм каждым членом группы: как соотносятся для него социальные, групповые и «личностные» нормы. Одна из функций социальных (и в том числе групповых) норм состоит именно в том, что при их посредстве требования общества «адресуются и предъявляются человеку как личности и члену той или иной группы, общности, общества» [Бобнева, 1978. С. 72].

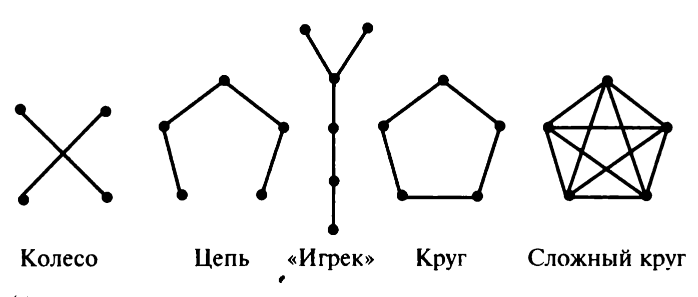
При этом необходим анализ ***санкций*** — механизмов, посредством которых группа «возвращает» своего члена на путь соблюдения норм. Санкции могут быть двух типов: *поощрительные* и *запретительные*, их система предназначена не для того, чтобы компенсировать *несоблюдение* норм, но для того, чтобы обеспечить *соблюдение* норм.

Вскрыта зависимость между статусом индивида в группе и соблюдением им норм: как правило, люди с высоким статусом более конформны, в большей степени стремятся соответствовать нормам; как будет показано далее — им иногда в большей степени «позволено» нарушать нормы. Исследование санкций имеет смысл лишь при условии анализа конкретных групп, так как содержание санкций соотнесено с содержанием норм, а последние обусловлены свойствами группы.

Структура власти в малой группе означает не формы политической власти, а чисто психологическое распределение отношений руководства и подчинения. В исследованиях выявлены различные формы власти: *награждающая* (существующая, например, в семье для поддержания согласия); *принуждающая* (необходимая, например, в учреждении для поддержания дисциплины); *экспертная* (опирающаяся на особые знания, которые могут быть востребованы в каких-то специальных ситуациях); наконец, *информационная* (опирающаяся на убеждение). Каждый из типов власти предполагает и разные санкции, обусловленные спецификой групповой деятельности.

Структура коммуникаций — третья разновидность групповых структур. Успех групповой деятельности в большой степени зависит от того, насколько четко и хорошо распространяется в группе необходимая информация, каким образом обеспечивается обмен ею между членами группы. Выделено несколько моделей *коммуникативных сетей* (рис. 11).

Модель «колесо» считается наиболее центрированной: информация в данном случае передается только через лидера. Для некоторых задач



Точки (•) — члены группы
Линии (—) — каналы коммуникаций

Рис. 11. *Типы коммуникативных сетей (структур коммуникаций в группе)*

это необходимо, для других допустимы менее центрированные модели: «игрек», «цепь», «круг». Преимущества и недостатки моделей могут быть полностью поняты только в связи с исследованием *эффективности* групповой деятельности.

Кроме групповых структур, важное место в понимании группы занимает анализ ***групповых процессов,*** «набор» которых может быть рассмотрен в двух планах. С одной стороны, групповые процессы характеризуют *функционирование* группы в каждый данный момент: это описания того, что в группе *происходит* на данном этапе ее существования; с другой стороны, групповые процессы — это набор тех изменений, которые происходят в группе по мере ее длительного существования, когда она совершает переход от одного этапа ее «жизни» к новому этапу. В первом случае речь идет о ***групповой динамике,*** во втором случае — о ***развитии группы.*** Каждый из этих двух вопросов должен быть рассмотрен отдельно.

Таким образом, рассмотренный набор понятий, при помощи которых осуществляется социально-психологическое описание группы, есть лишь определенная концептуальная сетка, наполнить содержанием которую еще предстоит. Такая сетка полезна и нужна, но проблема заключается в том, чтобы четко понять ее функции, не сводить к простой констатации, своеобразной «подгонке» под эту сетку реальных процессов, протекающих в группах. Для того чтобы сделать следующий шаг по пути анализа, необходимо теперь дать классификацию малых групп.

Классификация малых групп

Обилие малых групп в обществе предполагает их огромное разнообразие, и поэтому для целей исследований необходима их классификация. Неоднозначность понятия малой группы породила и неоднозначность предлагаемых классификаций. В принципе допустимы самые различные основания для классификации малых групп: группы различаются по времени их суще-

ствования (долговременные и кратковременные), по степени тесноты контакта между членами, по способу вхождения индивида и т.д. В настоящее время известно около пятидесяти различных оснований классификации. Целесообразно выбрать из них наиболее распространенные, каковыми являются три классификации: 1) деление малых групп на «первичные» и «вторичные», 2) деление их на «формальные» и «неформальные», 3) деление на «группы членства» и «референтные группы». Как видно, каждая из этих трех классификаций задает некоторую дихотомию.

Деление малых групп на ***первичные*** и ***вторичные*** впервые было предложено Ч. Кули, который вначале дал просто описательное определение первичной группы, назвав такие группы, как семья, группа друзей, группа ближайших соседей. Позднее Кули предложил определенный признак, который позволил бы определить существенную характеристику первичных групп — непосредственность контактов. Но при выделении такого признака первичные группы стали отождествлять с малыми группами, и тогда классификация утратила свой смысл. Если признак малых групп — их контактность, то нецелесообразно внутри них выделять еще какие-то особые группы, где специфическим признаком будет эта самая контактность. Поэтому по традиции сохраняется деление на первичные и вторичные группы (вторичные в этом случае те, где нет непосредственных контактов, а для общения между членами используются различные «посредники» в виде средств связи, например), но по существу исследуются в дальнейшем именно первичные группы, так как только они удовлетворяют критерию малой группы. Практического значения эта классификация в настоящее время не имеет.

Второе из исторически предложенных делений малых групп — это деление их на ***формальные*** и ***неформальные***. Впервые это деление было предложено Э. Мэйо при проведении им знаменитых Хоторнских экспериментов. Согласно Мэйо, формальная группа отличается тем, что в ней четко заданы все позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами. Соответственно в формальной группе также строго распределены и роли всех членов группы, в системе подчинения так называемой структуре власти: представление об отношениях по вертикали как отношениях, определенных системой ролей и статусов. Примером формальной группы является любая группа, созданная в условиях какой-то конкретной деятельности: рабочая бригада, школьный класс, спортивная команда и т.д. Внутри формальных групп Мэйо обнаружил еще и неформальные группы, которые складываются и возникают стихийно, где ни статусы, ни роли не предписаны, где заданной системы взаимоотношений по вертикали нет. Неформальная группа может создаваться внутри формальной, когда, например, в школьном классе возникают группировки, состоящие из близких друзей, объединенных каким-то общим интересом; таким образом, внутри формальной группы перепле-

таются две структуры отношений. Но неформальная группа может возникать и сама по себе, не внутри формальной группы, а вне ее: люди, случайно объединившиеся для игр в волейбол где-нибудь на пляже, или более тесная компания друзей, принадлежащих к совершенно различным формальным группам, являются примерами таких неформальных групп. Иногда в рамках такой группы (скажем, в группе туристов, отправившихся в поход на один день), несмотря на ее неформальный характер, возникает совместная деятельность, и тогда группа приобретает некоторые черты формальной группы: в ней выделяются определенные, хотя и кратковременные, позиции и роли. Практически было установлено, что в реальной действительности очень трудно вычленить строго формальные и строго неформальные группы, особенно в тех случаях, когда неформальные группы возникали в рамках формальных.

Поэтому в социальной психологии родились предложения, снимающие эту дихотомию. С одной стороны, были введены понятия формальная и неформальная *структуры* группы (или структура формальных и неформальных отношений), и различаться стали не группы, а тип, характер отношений внутри них. В предложениях Мэйо содержался именно такой смысл, а перенесение определений «формальная» и «неформальная» на характеристику групп было сделано достаточно произвольно. С другой стороны, было введено более радикальное различие понятий *«группа»* и *«организация»*, что характерно для развития социальной психологии последних двадцати лет. Несмотря на обилие исследований по социальной психологии организаций, достаточно четкого разделения понятий «организация» и «формальная группа» до сих пор не существует. В ряде случаев речь идет именно о том, что всякая формальная группа в отличие от неформальной обладает чертами организации.

Несмотря на некоторую нечеткость терминологии, обнаружение самого наличия двух структур в малых группах имело очень большое значение. Оно давало возможность использовать неформальную структуру отношений в интересах организации. В настоящее время имеется большое количество экспериментальных исследований, посвященных выявлению влияния определенного соотношения формальной и неформальной структур группы на ее сплоченность, продуктивность и т.д. Особое значение проблема имеет при исследовании вопроса об управлении и руководстве группой.

Таким образом, и вторая из традиционно сложившихся классификаций малых групп не может считаться строгой, хотя построенная на ее основе классификация структур является полезной для развития представлений о природе групп.

Третья классификация разводит так называемые группы ***членства*** и ***референтные*** группы. Она была введена Г. Хайменом, которому принадлежит открытие самого феномена «референтной группы». В экспери-

ментах Хаймена было показано, что часть членов определенных малых групп (в данном случае это были студенческие группы) разделяет нормы поведения, принятые отнюдь не в этой группе, а в какой-то иной, на которую они ориентируются. Такие группы, в которые индивиды не включены реально, но нормы которых они принимают, Хаймен назвал референтными группами. Еще более четко отличие этих групп от реальных групп членства было отмечено в работах М. Шерифа, где понятие референтной группы было связано с «системой отсчета», которую индивид употребляет для сравнения своего статуса со статусом других лиц. В дальнейшем Г. Келли, разрабатывая понятия референтных групп, выделил две их функции: сравнительную и нормативную, показав, что референтная группа нужна индивиду или как эталон для сравнения своего поведения с ней, или для нормативной оценки его.

В настоящее время в литературе встречается двоякое употребление термина «референтная группа»: иногда как группа, противостоящая группе членства, иногда как группа, возникающая внутри группы членства. Во втором случае референтная группа определяется как «значимый круг общения», т.е. как круг лиц, выбранных из состава реальной группы как особо значимых для индивида. При этом может возникнуть ситуация, когда нормы, принятые группой, становятся лично приемлемы для индивида лишь тогда, когда они приняты «значимым кругом общения», т.е. появляется еще как бы промежуточный ориентир, на который намерен равняться индивид. И такое толкование имеет определенное значение, но, по-видимому, в данном случае следует говорить не о «референтных группах», а о «референтности» как особом свойстве отношений в группе, когда кто-то из ее членов выбирает в качестве точки отсчета для своего поведения и деятельности определенный круг лиц [Щедрина, 1979].

Деление на группы членства и референтные группы открывает интересную перспективу для прикладных исследований, в частности в области изучения противоправного поведения подростков: выяснить вопрос, почему человек, включенный в такие группы членства, как школьный класс, спортивная команда, начинает вдруг ориентироваться не на те нормы, которые приняты в них, а на нормы совсем других групп, в которые он первоначально совсем не включен (каких-то сомнительных элементов «с улицы»). Механизм воздействия референтной группы позволяет дать первичную интерпретацию этого факта: группа членства потеряла свою привлекательность для индивида, он сопоставляет свое поведение с другой группой. Конечно, это еще не ответ на вопрос: почему именно эта группа приобрела для него столь важное значение, а та группа его потеряла? По-видимому, вся проблематика референтных групп ждет еще своего дальнейшего развития, ибо пока все остается на уровне констатации того, какая группа является для индивида референтной, но не объяснения, почему именно — она.

Основные направления исследования

Проанализировать все направления исследования малых групп на протяжении их длительной истории — достаточно емкая и самостоятельная задача, решить которую здесь можно лишь в общих чертах. Целесообразно выделить три основных направления, сложившиеся в руслах различных исследовательских подходов: 1) социометрическое; 2) социологическое; 3) школа «групповой динамики».

Социометрическое направление в изучении малых групп связано с именем Дж. Морено. Дискуссия, которая постоянно возникает в литературе по поводу ограниченностей социометрического метода, требует краткого напоминания сути концепции. Морено исходил из идеи о том, что в обществе можно выделить две структуры отношений: макроструктуру (которая для Морено означала «пространственное» размещение индивидов в различных формах их жизнедеятельности) и микроструктуру, что, иными словами, означает структуру психологических отношений индивида с окружающими его людьми. Согласно Морено, все напряжения, конфликты, в том числе социальные, обусловлены несовпадением микро- и макроструктур: система симпатий и антипатий, выражающих психологические отношения индивида, часто не вмещается в рамки макроструктуры, а ближайшим окружением оказывается не обязательно окружение, состоящее из приемлемых в психологическом отношении людей. Следовательно, задача состоит в перестраивании макроструктуры таким образом, чтобы привести ее в соответствие с микроструктурой.

Хотя наивность предложенной схемы очевидна, ее методическое приложение оказалось достаточно популярным. На основании применения методики *социометрии* (хотя не обязательно в рамках изложенной теоретической концепции) возникло целое направление исследований малых групп, особенно в прикладных областях. При этом чисто научная перспектива изучения малых групп попадала в довольно ограниченные рамки.

Главным просчетом предложенного подхода явилось своеобразное санкционирование смещения интереса. Фокус исследований малых групп в рамках данного направления сужался до минимума: предполагалось исследование *лишь* структуры психологических, т.е. межличностных, отношений, непосредственных эмоциональных контактов между людьми. Такая программа неправомерна не потому, что эмоциональные контакты не значимы в групповой жизни, а потому, что они абсолютизированы, потеснив все остальные возможные «сечения» отношений в группе. Социометрическая методика практически стала рассматриваться как основной (а зачастую и *единственный*) метод исследования малых групп. И хотя методика сама себе действительно дает определенные возможности для изучения психологических отношений в малых группах,

она не может быть неправомерно широко истолкована, как обеспечивающая полный анализ малых групп. Аспект деятельности малых групп в ней не просто не представлен, но умолчание о нем носит принципиальный характер: рождается представление о достаточности исследования *только* пласта собственно эмоциональных отношений. Введение «деловых» критериев социометрического выбора мало поправляет дело, так как не обеспечивает включения отношений деятельности в контекст исследования. Поэтому, указывая недостатки социометрической методики, в первую очередь необходимо говорить о недопустимости ее рассмотрения как *общего метода* изучения малых групп.

Применительно к другой, более конкретной задаче — изучению эмоциональных отношений в малой группе — методика, предложенная Морено, как известно, широко используется. Это не значит, что и в этой сфере она бесспорна, поскольку до сих пор не совсем ясно, что же, собственно, измеряет социометрический тест в современном его виде. Интуитивно предполагается, что измеряется уровень позитивных и негативных оценок, которые индивид дает членам группы, но это само по себе требует более глубокой интерпретации. Неоднократно отмечалась и другая слабость методики, значимая при исследовании именно эмоциональных контактов: отсутствие ответа на вопрос о мотивах выбора. Таким образом, социометрическое направление как направление исследования малых групп оказалось крайне односторонним, чрезвычайно уязвимым по своим теоретическим предпосылкам.

Социологическое направление в изучении малых групп связано с традицией, которая была заложена в экспериментах Э. Мэйо. Суть их состояла в следующем. Компания Вестерн Электрик столкнулась с фактом понижения производительности труда сборщиц реле. Длительные исследования (до приглашения Мэйо) не привели к удовлетворительному объяснению причин. Тогда в 1928 г. был приглашен Мэйо, который и поставил свой эксперимент, первоначально имеющий целью выяснить влияние на производительность труда такого фактора, как освещенность рабочего помещения. Эксперименты в Хоторне в общей сложности длились с 1924 по 1936 г., в них четко обозначены различные этапы, но здесь воспроизведена лишь основная схема эксперимента.

В выделенных Мэйо экспериментальной и контрольной группах были введены различные условия труда: в экспериментальной группе освещенность увеличивалась и обозначался рост производительности труда, в контрольной группе при неизменной освещенности производительность труда не росла. На следующем этапе новый прирост освещенности в экспериментальной группе дал новый рост производительности труда; но вдруг и в контрольной группе — при неизменной освещенности — производительность труда также возросла. На третьем этапе в экспериментальной группе были отменены улучшения освещенности, а производительность

труда продолжала расти; то же произошло на этом этапе и в контрольной группе. Эти неожиданные результаты заставили Мэйо модифицировать эксперимент и провести еще несколько добавочных исследований: теперь изменялась уже не только освещенность, но значительно более широкий круг условий труда (помещение шести работниц в отдельную комнату, улучшение системы оплаты труда, введение дополнительных перерывов, двух выходных в неделю и т.д.). При введении всех этих новшеств производительность труда повышалась, но, когда, по условиям эксперимента, нововведения были отменены, она, хотя и несколько снизилась, осталась на уровне более высоком, чем первоначальный.

Мэйо предположил, что в эксперименте проявляет себя еще какая-то переменная, и посчитал такой переменной сам факт *участия* работниц в эксперименте: осознание важности происходящего, своего участия в каком-то мероприятии, внимания к себе привело к большему включению в производственный процесс и росту производительности труда, даже в тех случаях, когда отсутствовали объективные улучшения. Мэйо истолковал это как проявление особого чувства *социабильности* — потребности ощущать себя «принадлежащим» к какой-то группе. Второй линией интерпретации явилась идея о существовании внутри рабочих бригад особых неформальных отношений, которые как раз и обозначились, как только было проявлено внимание к нуждам работниц, к их личной «судьбе» в ходе производственного процесса. Мэйо сделал вывод не только о наличии наряду с формальной еще и неформальной структуры в бригадах, но и о значении последней, в частности о возможности использования ее как фактора воздействия на бригаду в интересах компании. Не случайно впоследствии именно на основании рекомендаций, полученных в Хоторнском эксперименте, возникла особая доктрина «человеческих отношений», превратившаяся в официальную программу управления и преподаваемая ныне в качестве учебной дисциплины во всех школах бизнеса.

Что же касается теоретического значения открытий Мэйо, то оно состоит в получении нового факта — существования в малой группе *двух типов структур*, открывшего широкую перспективу для исследований. После Хоторнских экспериментов возникло целое направление в исследовании малых групп, связанное преимущественно с анализом каждого из двух типов групповых структур, выявления соотносительного значения каждого из них в системе управления группой.

Школа «групповой динамики» представляет собой наиболее «психологическое» направление исследований малых групп и связана с именем К. Левина. Американский период деятельности Левина после эмиграции из фашистской Германии начался с создания в Массачусетском технологическом институте специального Центра изучения групповой динамики (позже был перенесен в Мичиганский университет, где существует до сих

пор). Направление исследований в этом центре опиралось на созданную Левиным *«теорию поля»*. Центральная идея теории поля, что законы социального поведения следует искать через познание психологических и социальных сил, его детерминирующих (формула $B = f(P, E)$: поведение = функция человека и среды) [Левин, 2000], была развита применительно к науке о группах, к анализу этих сил, их локализации и измерению. Важнейшим методом анализа психологического поля явилось создание в лабораторных условиях групп с заданными характеристиками и последующее изучение функционирования этих групп.

Именно совокупность этих исследований получила название *«групповой динамики»*. Основная проблематика сводилась к следующему: какова природа групп, каковы условия их формирования, какова их взаимосвязь с индивидами и с другими группами, каковы условия их успешного функционирования. Большое внимание было также уделено проблемам образования таких характеристик группы, как нормы, сплоченность, соотношение индивидуальных мотивов и групповых целей, наконец, лидерство в группах.

Отвечая на главный вопрос о том, какие потребности двигают социальным поведением людей, «групповая динамика» пристально исследовала проблему внутригрупповых конфликтов, сопоставляла эффективность групповой деятельности в условиях кооперации и конкуренции, способы вынесения групповых решений. Этот перечень можно было бы продолжить, так как практически весь набор проблем малой группы был представлен в работах этого направления.

Как и все психологическое наследие Левина, «групповая динамика» оказала большое влияние на последующее развитие социально-психологической мысли. С одной стороны нет сомнения в том, что в рамках этого направления были высказаны чрезвычайно важные идеи относительно групповых процессов, тщательно исследованы некоторые из них, разработаны весьма оригинальные методики, сохраняющие свое значение до сих пор. С другой стороны, теоретический контекст — конструкции теории поля — не обязательно принимается всеми исследователями. В большей степени, чем в случае какой-либо другой области социальной психологии, отбрасывание теоретической концепции Левина сочетается с полным или почти полным принятием предложенной им проблематики и созданных им методик. Они «работают» и в других теоретических рамках, хотя не решена еще полностью задача выявления степени их допустимого принятия в русле других теоретических схем.

Можно подвести некоторые итоги тому, как ставился вопрос о малых группах в истории социальной психологии. Хотя три рассмотренных направления несоизмеримы (трудно сопоставлять значение теоретических посылок Морено и результатов исследований Левина), каждое из них задало определенную линию в изучении малых групп. Но ни

одно из них не предложило решений, которые бы позволили подойти к анализу малых групп с точки зрения специфического содержания групповой деятельности, нигде не была подчеркнута специфика малых групп как элементов общественной структуры. В исследованиях малых групп можно обнаружить и совершенно иные теоретические подходы (например, традиция изучения групповых процессов в рамках психоаналитической ориентации или изучение групп с точки зрения интеракционизма), но ни в одном из них также не задан в качестве основополагающего принцип реализации в малой группе определенного вида общественных отношений. Поэтому, хотя и в разной степени, все перечисленные подходы не дают целостной программы исследования реальных малых групп, функционирующих в определенном типе общества.

Литература

Донцов А. И. О понятии «группа» в социальной психологии // Вестник МГУ. Сер. 14. Психология. 1997. № 4.

Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Психология малой группы. М., 2002 (Гл. 1).

Левин К. Теория поля в социальных науках / Пер. с англ. СПб., 2000.

Майерс Д. Социальная психология / Пер. с англ. СПб., 1997 (Гл. 9).

Хьюстон М., Штребе В., Стефенсон Дж. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. М., 2001 (Гл. 15).

Щедрина Е. В. Референтность как характеристика системы межличностных отношений // Психологическая теория коллектива. М., 1979.

Глава 12

Динамические процессы в малой группе

Общая характеристика динамических процессов

Исследование состава, композиции, структур можно рассмотреть как характеристику некоторой «статики» малой группы. Но естественно, что главной задачей социально-психологического анализа является изучение тех *процессов*, которые происходят в жизни группы. Рассмотрение их важно с двух точек зрения: во-первых, необходимо выяснить, как общие закономерности общения и взаимодействия реализуются именно в малой группе, потому что здесь создается конкретная ткань коммуникативных, интерактивных и перцептивных процессов; во-вторых, нужно показать, каков механизм, посредством которого малая группа «доводит» до личности всю систему общественных влияний, в частности, содержание тех ценностей, норм, установок, которое формируется в боль-

ших группах. Вместе с тем важно выявить и обратное движение, а именно: каким образом активность личности в группе реализует усвоенные влияния и осуществляет определенную отдачу? Значит, важно дать как бы сечение, срез того, что происходит в малых группах. Именно этот аспект проблемы и связан с анализом «групповой динамики».

Здесь уместно сказать о том, что сам термин «групповая динамика» может быть употреблен (и действительно употребляется) в трех различных значениях. Прежде всего данным термином обозначается, как уже отмечалось, определенное *направление* исследования малых групп в социальной психологии, т.е. школа К. Левина. Естественно, что при этом имеется в виду не только набор изучаемых в этой школе проблем, но и весь свойственный ей концептуальный строй, т.е. определенная форма решения этих проблем. Второе значение термина связано с обозначением *определенных методик*, которыми можно пользоваться при изучении малых групп и которые преимущественно были разработаны в школе Левина, а именно специфических видов лабораторного эксперимента, в ходе которого выявляются различные характеристики групп. «Групповая динамика» в данном случае — особый вид лабораторного эксперимента, специально предназначенный для изучения групповых процессов. Третье употребление понятия, когда термином «групповая динамика» обозначается, в отличие от статики группы, *совокупность динамических процессов*, которые одновременно происходят в группе в какой-то период ее существования.

Важнейшими из таких процессов являются следующие. Прежде всего процесс *образования* малых групп, включая такие психологические механизмы, которые делают группу группой, например феномен *группового давления* на индивида (который в схеме Левина к «групповой динамике» не относится). Далее, это традиционно рассматриваемые в «групповой динамике» процессы *групповой сплоченности*, *лидерства, принятия групповых решений*. В качестве своеобразного итога рассматривается вопрос об *эффективности* группы.

Образование малой группы

При характеристике процессов, связанных с образованием малых групп, следуя принятому принципу, будем иметь в виду лишь процесс образования реальных естественных малых групп. Поскольку они существуют в самых различных сферах общественной жизни, способы их образования весьма различны. Чаще всего они определяются внешними по отношению к группе факторами, например, условиями развития какого-либо социального института или организации, в рамках которых возникает малая группа (например, создается новый отдел в учреждении). В более широком смысле можно сказать, что малая группа задается определенной по-

требностью общественного разделения труда и вообще функционирования общества. Так, производственная бригада создается в связи с возникновением нового производства, школьный класс — в связи с приходом нового поколения в систему образования, спортивная команда — в связи с развитием спорта в каком-то учреждении, районе и т.д. Во всех этих случаях причины возникновения малой группы лежат ***вне*** ее и вне индивидов, ее образующих, в более широкой социальной структуре. Именно здесь создается некоторая система предписаний относительно распределения ролей и статусов в малой группе, целей ее деятельности. Все эти факторы пока еще не имеют ничего общего с психологическими механизмами образования группы, они есть *предпосылки* ее существования, совокупность внешних обстоятельств, обусловливающих возникновение группы.

Вторая часть вопроса: как осуществляется *психологическое оформление* заданной внешними обстоятельствами группы, превращение ее в такую общность, которой свойственны все психологические характеристики группы? Иными словами, это вопрос о том, *как внешне заданная группа становится группой в психологическом значении этого слова.* При таком подходе к вопросу снимается проблема, неоднократно возникавшая в истории социальной психологии, а именно: что заставляет людей объединяться в группы? Ответы, которые давались на этот вопрос, обычно абстрагировались от реального факта возникновения группы в связи с определенными потребностями общества, т.е. пытались объяснить социальный процесс (а возникновение социальных групп есть социальный процесс) чисто психологическими причинами. Задача же социального психолога — шаг за шагом проследить факт превращения объективно возникших групп в подлинно психологическую общность. На этом пути возникают две возможности для исследований.

Первая, когда исследуется вопрос о принятии уже существующих норм групповой жизни каждым вновь вступающим в нее индивидом. Это не столько проблема собственно образования группы, сколько *«подключения»* к ней нового члена. В этом случае анализ можно свести к исследованию феномена *давления группы на индивида*, подчинения его группой.

Вторая, когда изучается процесс становления групповых норм и ценностей при условии одновременного вступления в группу многих индивидов и последующее все более полное принятие этих норм, разделение всеми членами группы групповых целей. В этом случае анализ можно свести к изучению формирования *групповой сплоченности.*

Хотя первая возможность в традиционной социальной психологии была реализована не в рамках групповой динамики, а в отдельной ветви, получившей название исследования *конформизма*, важно внимательно проанализировать характер этих исследований, чтобы более точно определить место проблемы конформизма в новом подходе к изучению малых групп.

То же можно сказать и о групповой сплоченности. Традиционно и она исследовалась не как условие развития реальных социальных групп, а как некоторая общая, абстрактная характеристика всякой, в том числе лабораторной, группы. Оба эти явления необходимо переосмыслить с точки зрения процесса превращения созданной внешними обстоятельствами группы в психологическую общность людей, в рамках которой организуется их деятельность, не просто как внешне предписанная, но как «присвоенная» группой. Точнее, по-видимому, в данном случае говорить не об образовании, а о формировании малой группы.

Феномен группового давления получил в социальной психологии наименование феномена *конформизма*. Само слово «конформизм» имеет в обычном языке совершенно определенное содержание и означает «приспособленчество». На уровне обыденного сознания феномен конформизма давно зафиксирован, например, в сказке Андерсена о голом короле. Поэтому в повседневной речи понятие приобретает некоторый негативный оттенок, что крайне вредит исследованиям, особенно если они ведутся на прикладном уровне. Дело усугубляется еще и тем, что понятие «конформизм» приобрело специфический негативный оттенок в политике как символ соглашательства и примиренчества. Чтобы как-то развести эти различные значения, в социально-психологической литературе чаще говорят не о конформизме, а о ***конформности,*** или ***конформном поведении***, имея в виду чисто психологическую характеристику позиции индивида относительно позиции группы, меру его подчинения групповому давлению. В работах последних лет часто употребляется термин ***«социальное влияние»*** [Зимбардо, Ляйппе, 2000; Чалдини, 2000].

Конформность констатируется там и тогда, где и когда фиксируется наличие конфликта между мнением индивида и мнением группы и преодоление этого конфликта в пользу группы. Мера конформности — это мера подчинения группе в том случае, когда противопоставление мнений субъективно воспринималось индивидом как конфликт. Сходными понятиями могут быть понятия «единообразие», «условность», хотя в них содержится и иной оттенок. Единообразие, например, тоже означает принятие определенных стандартов, но принятие, осуществляемое не в результате давления. Противоположными конформности понятиями являются понятия «независимость», «самостоятельность позиции», «устойчивость к групповому давлению» и т.п. Иногда в качестве противоположного понятия называют *негативизм* — сопротивление давлению группы, во что бы то ни стало отрицание ее норм, демонстрация крайней независимости. Однако лишь на первый взгляд негативизм выглядит как форма отрицания конформности. В действительности негативизм не есть подлинная независимость. Напротив, можно сказать, что это есть специфический случай конформности, своеобразная «конформность наизнанку»: если индивид ставит своей целью любой ценой про-

тивостоять мнению группы, то он фактически вновь зависит от группы, ибо ему приходится активно продуцировать антигрупповое поведение, антигрупповую позицию или норму, т.е. быть привязанным к групповому мнению, но лишь с обратным знаком (многочисленные примеры негативизма демонстрирует, например, поведение подростков). Поэтому позицией, противостоящей конформности, является не негативизм, а самостоятельность, независимость.

Впервые модель конформности была продемонстрирована в экспериментах С. Аша, которым предшествовало еще одно важное открытие, а именно выявление условий, порождающих такое явление, как *внушаемость*. Данные были получены в эксперименте М. Шерифа, суть которого заключалась в следующем.

В первый день один испытуемый был помещен в темную комнату, в которой светилась одна точка, которая постепенно начинала двигаться. Испытуемый должен был определить, на какое расстояние точка сдвинулась. Предположим, он указал 15 см. На другой день в комнату были помещены трое испытуемых, и каждый предлагал свою версию сдвига точки: один указал 2,5 см, второй — 5 см, а «ветеран» стоял на своем — 15 см. На третий день позиции испытуемых начали сближаться: 3 см — 6 см —7,5 см. На четвертый день позиции совпали: все трое назвали одно и то же расстояние, на которое переместилась точка. Шериф назвал полученный результат *аутокинетическим эффектом,* заключающимся в том, что в результате внушения (испытуемые обсуждали проблему) возникла групповая норма, которой и «подчинились» испытуемые.

Так, в принципе, была зафиксирована предпосылка возникновения конформности. Классический же эксперимент С. Аша был осуществлен в 1951 г. и заключался в следующем.

Группе студентов предлагалось определить длину предъявляемой линии. Для этого каждому давались две карточки — в левую и правую руки. На карточке в левой руке был изображен один отрезок прямой, на карточке в правой руке — три отрезка, причем лишь один из них по длине равный отрезку на левой карточке. Испытуемым предлагалось определить, который из отрезков правой карточки равен по длине отрезку, изображенному на левой карточке. Когда задание выполнялось индивидуально, все решали задачу верно. Смысл эксперимента состоял в том, чтобы выявить давление группы на мнение индивидов методом *«подставной группы»*. Экспериментатор заранее вступал в сговор со всеми участниками эксперимента, кроме одного («наивного субъекта»). Суть сговора состояла в том, что при последовательном предъявлении всем членам «подставной группы» отрезка левой карточки они давали заведомо неправильный ответ, называя этот отрезок равным более короткому или более длинному отрезку правой карточки. Последним отвечал «наивный субъект», и было важно выяснить, устоит ли он в собствен-

ном мнении (которое в первой серии при индивидуальном решении было правильным) или поддастся давлению группы. В эксперименте Аша более одной трети (37%) «наивных субъектов» дали ошибочные ответы, т.е. продемонстрировали конформное поведение.

В последующих интервью испытуемых спрашивали, как субъективно переживалась заданная в эксперименте ситуация. Все утверждали, что мнение большинства давит весьма сильно, и даже «независимые» признавались, что противостоять мнению группы очень тяжело, так как всякий раз кажется, что ошибаешься именно ты. Один из выводов Аша заключался в том, что люди демонстрируют конформное поведение, поскольку хотят «понравиться» группе, быть принятым ею, поступать «как все».

Существуют многочисленные модификации экспериментальной методики Аша (например, методика Р. Крачфилда), но суть ее остается неизменной — это метод «подставной группы», причем сама группа набрана специально для целей эксперимента в условиях лаборатории. Поэтому все попытки дать объяснение как самому феномену, так и степени конформности различных индивидов должны учитывать эту существенную особенность группы. На основании самоотчетов испытуемых и выводов, построенных экспериментаторами, были выявлены многочисленные зависимости.

Хотя субъективно причина податливости усматривалась испытуемыми в их личных особенностях (низкая самооценка, дефекты собственного восприятия), в большинстве объяснений исследователями было принято, что конформность не есть строго личностная характеристика индивида. Конечно, и эти показатели достаточно значимы; например, было установлено, что на степень конформности влияют и менее развитый интеллект, и более низкий уровень развития самосознания, и многие другие обстоятельства подобного толка. Однако столь же определенным был и другой вывод, а именно: степень конформности зависит и от таких факторов, как характер *ситуации эксперимента* и *состав группы*. Однако роль именно этих характеристик не была выяснена до конца.

К важнейшим причинам этого относится прежде всего лабораторный характер группы, что не позволяет в полной мере учесть такой фактор, как *значимость* для индивида высказываемого мнения. Проблема значимости ситуации вообще очень остро стоит перед социальной психологией. В данном контексте проблема значимости имеет как минимум две стороны. С одной стороны, можно поставить вопрос о том, значим ли для индивидов предъявляемый материал. В экспериментах Аша — это отрезки разной длины. Легко предположить, что сравнение длин этих отрезков — малозначимая задача. В ряде экспериментов материал варьировался, в частности, вместо длин отрезков сравнивали площади геометрических фигур и т.д. Все эти модификации могут, конечно, способствовать тому, чтобы материал для сравнения был подо-

бран более значимый. Но проблема значимости во всей ее полноте этим все равно не решается, ибо она имеет и другую сторону.

Значимой в полном смысле этого слова является для личности ситуация, сопряженная с *реальной* деятельностью, с реальными социальными связями этой личности. Значимость в этом смысле нельзя вообще повысить перебиранием предметов для сравнения. Конформность, выявленная при решении таких задач, может не иметь ничего общего с тем, как поведет себя индивид в каких-то значительно более сложных ситуациях его реальной жизни: можно легко уступить группе при сравнении длины линий, площадей геометрических фигур и пр., но сохранить независимость мнения в случае, например, конфликта с непосредственным начальником. Большинство критиков справедливо отмечают, что результаты экспериментов Аша вообще не могут быть распространены на реальные ситуации, поскольку группа здесь — не реальная социальная группа, а простое множество людей, собранных специально для эксперимента. Поэтому справедливо утверждать, что здесь изучается не давление группы на индивида, а ситуация присутствия совокупности лиц, временно объединенных для выполнения поставленной экспериментатором задачи.

Другой причиной критики рассматриваемых экспериментов, названной Р. Бейлсом, является столь же абстрактная природа участвующих индивидов: не учтены их социальные характеристики — кто они, каковы их ценности, убеждения и пр. Но даже и чисто индивидуальные особенности испытуемых могут иметь определенное значение; тем не менее они недостаточно учитывались. Один из исследователей, например, предположил, что в экспериментах Аша различные индивиды демонстрировали различные виды конформности: это могла быть как ***конформность к группе***, так и ***конформность к экспериментатору***. Рассмотренные выше эффекты, возникающие в ходе лабораторного социально-психологического эксперимента, проявляют себя в данном случае в полном объеме: могут проявиться и «предвосхищающая оценка», и Розенталь-эффект и т.д.

Однако еще более глубокие соображения, которые требуют дальнейшего обсуждения экспериментов по конформизму, высказаны в связи с тем, что сама модель возможных вариантов поведения, принимаемая Ашем, весьма упрощена, так как в ней фигурируют лишь два типа поведения: ***конформное*** и ***неконформное***. Но в реальных ситуациях может возникнуть третий, вообще не описанный Ашем тип поведения. Он не будет простым соединением черт конформного и неконформного поведения (такой результат возможен и в лабораторной группе), но будет демонстрировать ***сознательное принятие личностью*** норм и стандартов группы. Как впоследствии было показано, в действительности существуют не два, а три типа поведения [Петровский, 1973]: 1) внутригруп-

повая внушаемость, т.е. бесконфликтное принятие мнения группы; 2) конформность — осознанное внешнее согласие при внутреннем расхождении; 3) коллективистическое самоопределение — относительное единообразие поведения в результате сознательной солидарности личности с оценками и задачами группы [Петровский, 1979].

Дальнейшие исследования феномена конформности привели к выводу о том, что давление на индивида может оказывать не только *большинство* группы, но и *меньшинство*. Впервые на экспериментальном уровне это было доказано С. Московиси, когда в лабораторном эксперименте «подсадной» была не вся группа, как у Аша («большинство»), а ее меньшая часть («меньшинство»), и тем не менее это меньшинство также сумело подчинить индивида своему влиянию.

Позже М. Дойч и Г. Джерард разработали ***«информационную теорию конформности»*** [Андреева, 2000], в соответствии с которой были выделены два вида группового влияния: *нормативное* (когда давление оказывает большинство и его мнение воспринимается членом группы как норма) и *информационное* (когда давление оказывает меньшинство и член группы рассматривает его мнение лишь как информацию, на основе которой он должен сам осуществить свой выбор) (рис. 12).

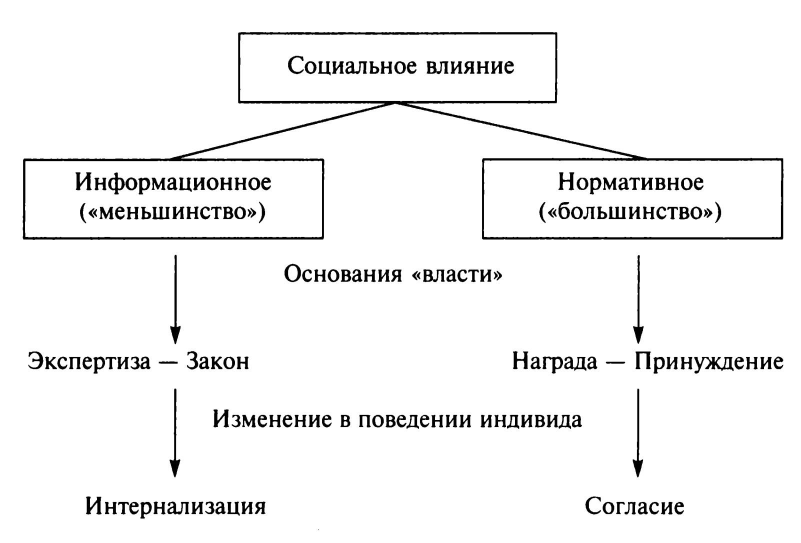


Рис. 12. *Типы социального влияния (Г. Джерард и М. Дойч)*

Механизм влияния в двух этих случаях различен: большинство в полном смысле «давит» нормой, подчиняя себе мнение индивида. Он при этом изменяет свое *поведение*, демонстрируя ***согласие***, оставаясь внутри при своем *мнении*. Именно это и означает ***внешний*** конформизм.

Меньшинство лишь предлагает индивиду новую информацию, и если индивид доверяет ей, он изменяет свое *мнение*, т.е. как бы происходит его ***«обращение»,*** принятие новой точки зрения. В данном случае демонстрируется ***внутренний*** конформизм. В разных ситуациях соотносительные веса этих двух типов влияния различны, но с точки зрения формирования группы механизм социального влияния преимущественно выступает как такое давление группы, которое подчиняет его ***норме.***

Групповая сплоченность

Второй стороной проблемы формирования малой группы является проблема групповой сплоченности. В данном случае исследуется сам процесс формирования особого типа связей в группе, которые позволяют внешне заданную структуру превратить в психологическую общность людей, в сложный психологический организм, живущий по своим собственным законам.

Проблема групповой сплоченности также имеет солидную традицию ее исследования, которая опирается на понимание группы прежде всего как некоторой системы межличностных отношений, имеющих *эмоциональную основу.* Несмотря на наличие разных вариантов интерпретации сплоченности, эта общая исходная посылка присутствует во всех случаях. Так, в русле социометрического направления сплоченность прямо связывалась с таким уровнем развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии. Социометрия предложила специальный «индекс групповой сплоченности», который вычислялся как отношение числа взаимных положительных выборов к общему числу возможных выборов:

$$C_{гр} = \frac{\sum r(+)}{\frac{1}{2}N(N-1)},$$

где $C_{гр}$ — сплоченность, $r(+)$ — положительный выбор, N — число членов группы [Лекции по методике конкретных социальных исследований, 1972. С. 168]. Содержательная характеристика взаимных положительных выборов здесь, как и вообще при применении социометрической методики, опущена. «Индекс групповой сплоченности» есть строго эмоциональная характеристика малой группы.

Данный подход был развит в концепции А. и Б. Лоттов, прямо указывающих, что сплоченность обусловлена *межличностной аттракцией.* Причины симпатии, которую демонстрируют члены группы друг к другу, могут быть вызваны частотой взаимодействия, его кооперативным характером, демократическим стилем руководства, угрозой со стороны других групп, успехом групповой деятельности. Возникшая на основе

аттракции сплоченность приводит и к повышению продуктивности деятельности группы [Кричевский, Дубовская, 2002. С. 146].

Другой подход был предложен Л. Фестингером, когда сплоченность анализировалась на основе частоты и прочности коммуникативных связей, обнаруживаемых в группе. Буквально сплоченность определялась как «сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней». Влияние школы Левина на Фестингера придало особое содержание этому утверждению: «силы» интерпретировались либо как *привлекательность* группы для индивида, либо как *удовлетворенность* членством в группе. Но и привлекательность, и удовлетворенность анализировались при помощи выявления чисто *эмоционального* плана отношений группы, поэтому сплоченность и здесь представлялась как некоторая характеристика системы эмоциональных предпочтений членов группы. (Эта же мысль звучит и в определении сплоченности, данном другим последователем Левина — А. Зандером: «Сплоченность основывается на притягательности группы для ее членов».)

В некоторых разработках этой идеи вводится и такой показатель, как соотношение *наград и потерь*, которые имеет индивид в группе. «Награды» (выигрыши) — это удовлетворение биопотребностей, безопасность, принятие другими, поддержка самооценки. «Потери»: время и усилия для взаимодействия с неприятными партнерами, критика или отвержение со стороны партнеров и пр. Превышение «выигрышей» над «потерями» означает высокий уровень сплоченности. Несмотря на большую расшифровку «притягательности», эмоциональная база сплоченности сохраняется и в этих концепциях.

Еще более полный список детерминант сплоченности был предложен Д. Картрайтом. Основная его идея заключается в том, что сплоченность зависит не только от свойств группы, но от их соотношения с потребностями членов группы, с их ожиданиями «благоприятного членства». Это позволяет сохранить группу, обеспечить рост участия членов группы и переживания ими чувства безопасности, создать особую «групповую атмосферу». Хотя и здесь акцент сделан на эмоциональные характеристики, модель фиксирует взаимосвязь *различных* факторов и является наиболее *полной* [Кричевский, Дубовская, 2002].

Была, правда, предложена и иная программа исследования сплоченности, связанная с работами Т. Ньюкома, который вводит особое понятие «согласие» и при его помощи пытается интерпретировать сплоченность. Он выдвигает новую идею по сравнению с теми, которые содержались в подходах Морено и Фестингера, а именно идею необходимости возникновения сходных ориентаций членов группы по отношению к каким-то значимым для них ценностям. Несомненная продуктивность этой идеи, к сожалению, оказалась девальвированной, поскольку дальнейшее ее развитие попало в жесткую схему теории поля. Развитие сход-

ных ориентаций, т.е. достижение согласия, мыслилось как снятие напряжений в поле действия индивидов, причем снятие это осуществляется на основе определенных эмоциональных реакций индивидов. Хотя и с оговорками, но мысль об эмоциональной основе сплоченности оказалась основополагающей и в этом варианте объяснения. Не случайно при кратком, «итоговом» определении сплоченности вновь подчеркивается ее эмоциональная природа: «Сплоченность — чувство "Мы", степень связи членов группы друг с другом, например, за счет взаимной симпатии» [Майерс, 1997. С. 295].

Существует целый ряд экспериментальных работ по выявлению групповой сплоченности, или, как часто их обозначают, по выявлению группового единства. Из них надо назвать исследования А. Бейвеласа, в которых особое значение придается характеру групповых целей. Операциональные цели группы — это построение оптимальной системы коммуникаций; символические цели группы — это цели, соответствующие индивидуальным намерениям членов группы. Сплоченность зависит от реализации и того и другого характера целей. Как видим, интерпретация феномена становится здесь богаче.

Обилие разных подходов к исследованию сплоченности позволяет сделать вывод, что феномен сам по себе крайне важен, но еще не вполне исследован. Во всяком случае можно сделать вывод, что сплоченность — это многомерное и многофакторное явление. Логично представить себе новый подход к исследованию сплоченности, если он будет опираться на принятые принципы понимания группы и, в частности, на идею о том, что главным интегратором группы является совместная деятельность ее членов. Тогда процесс формирования группы и ее дальнейшего развития предстает как процесс все большего сплачивания этой группы, но отнюдь не на основе увеличения лишь эмоциональной ее привлекательности, а на основе все большего включения индивидов в процесс *совместной деятельности*. Для этого выявляются иные основания сплоченности. Чтобы лучше понять их природу, следует сказать, что речь идет именно о *сплоченности* группы, а не о *совместимости* людей в группе. Хотя совместимость и сплоченность тесно связаны, каждое из этих понятий обозначает разный аспект характеристики группы. Совместимость членов группы означает, что данный состав группы возможен для обеспечения выполнения группой ее функций, что члены группы могут взаимодействовать. Сплоченность группы означает, что данный состав группы не просто возможен, но что он интегрирован наилучшим образом, что в нем достигнута особая степень развития отношений, а именно такая степень, при которой все члены группы в наибольшей мере разделяют цели групповой деятельности и те ценности, которые связаны с этой деятельностью. Это отличие сплоченности от совместимости подвело нас к пониманию существа сплоченности в рамках принципа деятельности.

В отечественной социальной психологии новые принципы исследования сплоченности разработаны А. В. Петровским. Они составляют часть единой концепции, названной ранее «стратометрической концепцией групповой активности», а позднее — «теорией деятельностного опосредования межличностных отношений в группе».

Основная идея заключается в том, что всю структуру малой группы можно представить себе как состоящую из трех (в последней редакции — четырех) основных слоев, или, в иной терминологии, «страт»: внешний уровень групповой структуры, где даны непосредственные эмоциональные межличностные отношения, т.е. то, что традиционно измерялось социометрией; второй слой, представляющий собой более глубокое образование, обозначаемое термином «ценностно-ориентационное единство» (ЦОЕ), которое характеризуется тем, что отношения здесь опосредованы совместной деятельностью, выражением чего является совпадение для членов группы ориентаций на основные ценности, касающиеся процесса совместной деятельности. Социометрия, построив свою методику на основе выбора, не показывала, как отмечалось, мотивов этого выбора. Поэтому для изучения второго слоя (ЦОЕ) нужна иная методика, позволяющая вскрыть мотивы выбора. Теория же дает ключ, при помощи которого эти мотивы могут быть обнаружены: это — совпадение ценностных ориентаций, касающихся совместной деятельности. Третий слой групповой структуры расположен еще глубже и предполагает еще большее включение индивида в совместную групповую деятельность: на этом уровне члены группы разделяют цели групповой деятельности, и, следовательно, здесь могут быть выявлены наиболее серьезные, значимые мотивы выбора членами группы друг друга. Можно предположить, что мотивы выбора на этом уровне связаны с принятием также общих ценностей, но более абстрактного уровня: ценностей, связанных с более общим отношением к труду, к окружающим, к миру. Этот третий слой отношений был назван «ядром» групповой структуры [Психологическая теория коллектива, 1979].

Все сказанное имеет непосредственное отношение к пониманию сплоченности группы. Эта характеристика предстает здесь как определенный процесс развития внутригрупповых связей, соответствующий развитию групповой деятельности. Три слоя групповых структур могут одновременно быть рассмотрены и как три уровня развития группы, в частности, *три уровня развития групповой сплоченности* (рис. 13).

На первом уровне (что соответствует поверхностному слою внутригрупповых отношений) сплоченность действительно выражается развитием эмоциональных контактов (В). На втором уровне (что соответствует второму слою — ЦОЕ) происходит дальнейшее сплочение группы, и теперь это выражается в совпадении у членов группы основной системы ценностей, связанных с процессом совместной деятельности

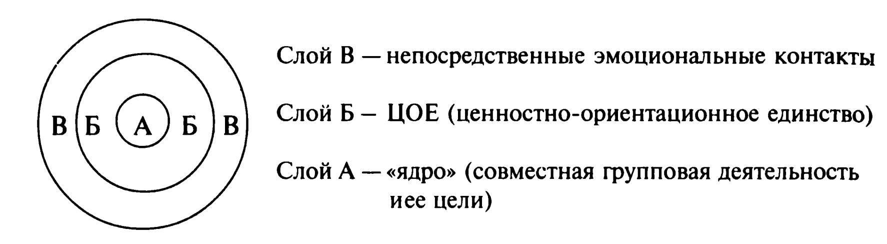


Рис. 13. *Структура малой группы с точки зрения стратометрической концепции*

(Б). На третьем уровне (что соответствует «ядерному» слою внутригрупповых отношений) интеграция группы (а значит, и ее сплоченность) проявляется в том, что все члены группы начинают разделять общие цели групповой деятельности (А).

Существенным моментом при этом выступает то обстоятельство, что развитие сплоченности осуществляется не за счет развития лишь коммуникативной практики (как, скажем, это было у Ньюкома), но на основе совместной деятельности. Кроме того, единство группы, выраженное в единстве ценностных ориентаций членов группы, интерпретируется не просто как сходство этих ориентаций, но и как воплощение этого сходства в практических действиях членов группы. При такой интерпретации сплоченности обязателен третий шаг в анализе, т.е. переход от установления единства ценностных ориентаций к еще более высокому уровню единства — единства целей групповой деятельности как выражения сплоченности. «Если каждый из вышеназванных феноменов сплоченности является показателем интегрированности лишь отдельных пластов и слоев внутригрупповой активности, то общность цели, будучи детерминантом всех их вместе взятых, может служить референтом действительного единства группы как *целого*» [Донцов, 1979]. Можно считать, конечно, что совпадение целей групповой деятельности есть в то же самое время и высший уровень ценностного единства группы, поскольку сами цели совместной деятельности есть также определенная ценность. Таким образом, в практике исследования сплоченность должна быть проанализирована и как совпадение ценностей, касающихся предмета совместной деятельности, и как своего рода «деятельностное воплощение» этого совпадения.

Эксперимент А. И. Донцова, проведенный в 14 московских средних школах, имел целью выявить, как в работе учителей совпадают представления о ценности деятельности с реальным воплощением их в повседневной практике преподавания и воспитания. Выявлялись два пласта сплоченности: сплоченность, демонстрируемая при оценке «эталонного» ученика, и сплоченность, демонстрируемая при оценке реальных учеников. В результате исследования был получен вывод, что общность оценок реальных учеников, данная учителями одной школы, выше, чем

согласованность их представлений об эталоне ученика, т.е. сплоченность в реальной деятельности оказалась выше, чем сплоченность, регистрируемая лишь как совпадение мнений (ибо отношением к эталону может быть только мнение, но не реальная деятельность).

Вторая часть исследования дала довольно любопытный результат. Когда оцениванию подвергались не ученики, а коллеги-учителя, то единство ценностных представлений оказалось выше в том случае, когда речь шла именно об эталоне учителя, и ниже, когда давались оценки реальным коллегам. Интерпретация этого факта снова подтверждает основной принцип: конкретным предметом деятельности учителя не является другой учитель — коллега, поэтому оценивание его, а значит, и совпадение такого рода ценностей не есть параметр непосредственной конкретной деятельности данной группы. Напротив, «эталонный» коллега в большей степени оказался ценностью, включенной в непосредственную практику работы учителя. (Образ такого «эталонного» коллеги возникает, например, на различных методических конференциях, собраниях «предметников».) Таким образом, была подтверждена гипотеза исследования о том, что действительная интеграция группы (а следовательно, и ее сплоченность) осуществляется прежде всего в ходе совместной деятельности [Донцов, 1979].

Такое понимание сплоченности позволяет по-новому подойти к факту формирования малой группы. Возникнув благодаря внешним обстоятельствам, малая группа «переживает» длительный процесс своего становления в качестве психологической общности. Важнейшим содержанием этого процесса является развитие групповой сплоченности. В ходе этого развития группа не просто продуцирует некоторые нормы и ценности, а члены ее не просто усваивают их. Осуществляется ***гораздо более глубокая интеграция группы***, когда ценности о предметной деятельности группы все в большей степени разделяются отдельными индивидами, не потому, что они им больше или меньше «нравятся», а потому, что индивиды включены в саму их совместную деятельность. Деятельность же эта становится столь значимой в жизни каждого члена группы, что он принимает ее ценности не под влиянием развития коммуникаций, убеждения, но самим фактом своего все более полного и активного включения в деятельность группы. Главным детерминантом образования группы в психологическом значении этого слова выступает ***совместная деятельность***. Она есть, таким образом, не только внешне заданное условие существования данной группы, но и внутреннее основание ее существования.

Лидерство и руководство

При характеристике динамических процессов в малых группах, естественно, возникают вопросы: как группа организуется, кто берет на себя функции ее организации, каков психологический рисунок деятельности по управлению группой? Проблема лидер-

ства и руководства является одной из кардинальных проблем социальной психологии, ибо оба эти процесса не просто относятся к проблеме интеграции групповой деятельности, но и психологически описывают субъекта этой интеграции. Когда проблема обозначается как *проблема лидерства*, то этим лишь отдается дань социально-психологической традиции, связанной с исследованием данного феномена. В действительности проблема должна быть поставлена значительно шире, а именно и как проблема *руководства* группой.

Поэтому крайне важно сделать прежде всего терминологические уточнения и развести понятия «лидер» и «руководитель». В русском языке для обозначения этих двух различных явлений существуют два специальных термина (так же, впрочем, как и в немецком, но не в английском языке, где «лидер» употребляется в обоих случаях) и определены различия в содержании этих понятий. (При этом не рассматривается еще и такой особый случай, как употребление понятия «лидер» в политической терминологии.) Б. Д. Парыгин называет следующие различия *лидера* и *руководителя:* 1) лидер в основном призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, в то время как руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений группы как некоторой социальной организации; 2) лидерство можно констатировать в условиях микросреды (каковой и является малая группа), руководство — элемент макросреды, т.е. оно связано со всей системой общественных отношений; 3) лидерство возникает стихийно, руководитель всякой реальной социальной группы либо назначается, либо избирается, но так или иначе этот процесс является не стихийным, а, напротив, целенаправленным, осуществляемым под контролем различных элементов социальной структуры; 4) явление лидерства менее стабильно, выдвижение лидера в большой степени зависит от настроения группы, в то время как руководство — явление более стабильное; 5) руководство подчиненными в отличие от лидерства обладает более определенной системой различных санкций, которых в руках лидера нет; 6) процесс принятия решения руководителем (и вообще в системе руководства) более сложен и опосредован множеством различных обстоятельств и соображений, не обязательно коренящихся в данной группе, в то время как лидер принимает непосредственные решения, касающиеся групповой деятельности; 7) сфера деятельности лидера — в основном малая группа, где он и является лидером, сфера действия руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе [Парыгин, 1971. С. 310–311]. Эти различия (с некоторыми вариантами) называют и другие авторы.

Тем не менее лидер и руководитель имеют дело с *однопорядковым* типом проблем, именно они призваны стимулировать группу, нацеливать ее на решение определенных задач, заботиться о средствах, при

помощи которых эти задачи могут быть решены. Хотя по происхождению лидер и руководитель различаются, в психологических характеристиках их деятельности существуют общие черты, что и дает право при рассмотрении проблемы зачастую описывать эту деятельность как идентичную, хотя это, строго говоря, не является вполне точным. Лидерство есть чисто психологическая характеристика поведения определенных членов группы; руководство в большей степени есть социальная характеристика отношений в группе, прежде всего с точки зрения распределения ролей управления и подчинения. В отличие от лидерства руководство выступает как регламентированный обществом правовой процесс. Чтобы изучить психологическое содержание деятельности руководителя, можно использовать знание механизма лидерства, но одно знание этого механизма ни в коем случае не дает полной характеристики деятельности руководителя.

Поэтому последовательность в анализе данной проблемы должна быть именно такой: сначала выявление общих характеристик механизма лидерства, а затем интерпретация этого механизма в рамках конкретной деятельности руководителя.

Лидером является такой член малой группы, который выдвигается в результате взаимодействия членов группы для организации группы при решении конкретной задачи в конкретной ситуации, принимая на себя определенные функции. Он демонстрирует более высокий, чем другие члены группы, уровень активности, участия, влияния на поведение других. Остальные члены группы принимают лидерство, т.е. строят с лидером такие отношения, которые предполагают, что он будет *вести*, а они будут *ведомыми*. Лидерство необходимо рассматривать как групповое явление: лидер немыслим в одиночку, он всегда дан как элемент групповой структуры, а лидерство есть система отношений в этой структуре. Поэтому феномен лидерства относится к динамическим процессам малой группы. Этот процесс может быть достаточно противоречивым: мера притязаний лидера и мера готовности других членов группы принять его ведущую роль могут не совпадать. Следовательно, при определенных обстоятельствах лидерские возможности могут возрастать, а при других, напротив, снижаться [Кричевский, Рыжак, 1985]. Иногда понятие лидера отождествляется с понятием «авторитет», что не вполне корректно: конечно, лидер выступает как авторитет для группы, но не всякий авторитет обязательно означает лидерские возможности его носителя. Лидер должен организовать решение какой-то задачи, авторитет такой функции не выполняет, он просто может выступать как пример, как идеал, но вовсе не брать на себя решение задачи. Поэтому феномен лидерства — это весьма специфическое явление, не описываемое никакими другими понятиями.

Теории происхождения лидерства

Существует несколько теоретических подходов в понимании происхождения лидерства. Наиболее известны три из них.

«*Теория черт*» (иногда называется «харизматической теорией», от слова «харизма», т.е. «благодать», которая в различных системах религии интерпретировалась как нечто, снизошедшее на человека) исходит из положений немецкой психологии конца XIX — начала XX в. и концентрирует свое внимание на врожденных качествах лидера. Лидером, согласно этой теории, может быть лишь такой человек, который обладает определенным набором личностных качеств или совокупностью определенных психологических черт. Различные авторы пытались выделить эти необходимые лидеру черты, или характеристики. В американской социальной психологии эти наборы черт фиксировались особенно тщательно, поскольку они должны были стать основанием для построения систем тестов для отбора лиц — возможных лидеров. Однако очень быстро выяснилось, что задача составления перечня таких черт нерешаема.

В 1940 г. К. Бэрд составил список из 79 черт, упоминаемых различными исследователями как «лидерских». Среди них были названы такие: инициативность, общительность, чувство юмора, энтузиазм, уверенность, дружелюбие (позже Р. Стогдилл к ним добавил бдительность, популярность, красноречие). Однако если посмотреть на разброс этих черт у разных авторов, то ни одна из них не занимала прочного места в перечнях: 65% названных черт были вообще упомянуты лишь однажды, 16–20% — дважды, 4–5% — трижды и лишь 5% черт были названы четыре раза. Разнобой существовал даже относительно таких черт, как «сила воли» и «ум», что дало основание усомниться вообще в возможности составить более или менее стабильный перечень черт, необходимых лидеру и тем более существующих у него. Было высказано даже мнение о том, что предлагаемые наборы черт в большей мере отражают либо черты экспериментатора, а не лидера, либо представления экспериментатора (свойственная ему так называемая «имплицитная теория лидерства») о неком идеальном лидере. После публикации Стогдилла с новыми добавлениями к списку возникло достаточно критичное отношение к теории черт.

Все сказанное не означает, что личностные черты вообще не имеют никакого значения для успешного осуществления функций лидерства. В последние годы наблюдаются некоторые новые попытки возродить эту теорию. Они связаны с общей разработкой проблемы *психологических черт личности*. В частности, при исследовании лидерства некоторые авторы опираются на так называемую «пятифакторную модель личностных черт», предложенную Л. Первином и О. Джоном [Первин, Джон, 2000]. В этой модели выделены пять блоков базовых личностных качеств, проявление которых с достаточной долей вероятности можно

наблюдать у большинства людей: *экстраверсия*, *невротизм*, *сознательность*, *доброжелательность*, *открытость*. Первые четыре из названных черт (высокий или низкий уровень их развития), как установлено в исследованиях, имеют большое распространение среди лидеров [Кричевский, Дубовская, 2002]. Таким образом, апелляция к пятифакторной модели позволяет более определенно обозначать набор тех личностных черт, которые целесообразно выявлять у лидеров.

Тем не менее разочарование в традиционной «теории черт» было настолько велико, что в противовес ей была выдвинута даже «теория лидера без черт». Но она по существу просто не давала никакого ответа на вопрос о том, откуда же берутся лидеры и каково происхождение самого феномена лидерства. В связи с этим на смену теории черт пришло новое объяснение происхождения лидерства.

«Ситуационная теория». В данной концептуальной схеме значение личностных черт не отбрасывается полностью, но утверждается, что в основном лидерство — *продукт ситуации*. В различных ситуациях групповой жизни выделяются отдельные члены группы, которые превосходят других по крайней мере в каком-то одном качестве, но поскольку именно это качество и оказывается необходимым в данной ситуации, человек, им обладающий, становится лидером. Таким образом, вместо идеи о врожденности качеств была принята идея о том, что лидер просто лучше других может актуализировать в конкретной ситуации присущую ему черту (наличие которой в принципе не отрицается и у других лиц). Свойства, черты или качества лидера оказывались *относительными*.

Интересно добавление, которое было сделано в одном из вариантов ситуационной теории: главным моментом появления лидера предлагалось считать *выдвижение* его группой, потому что именно по отношению к данному человеку группа испытывает определенные экспектации, *ожидает* от него проявления необходимой в данной ситуации черты.

Чтобы преодолеть очевидную неоднозначность в подобных рассуждениях, Е. Хартли предложил четыре «модели», позволяющие дать особую интерпретацию тому факту, почему все-таки *определенные* люди становятся лидерами и почему *не только ситуация* определяет их выдвижение. Во-первых, полагает Хартли, если кто-то стал лидером в одной ситуации, не исключено, что он же станет таковым и в другой ситуации. Во-вторых, вследствие воздействия стереотипов лидеры в одной ситуации иногда рассматриваются группой как лидеры «вообще». В-третьих, человек, став лидером в одной ситуации, приобретает авторитет, и этот авторитет работает в дальнейшем на то, что данного человека изберут лидером и в другой раз. В-четвертых, отдельным людям свойственно «искать посты», вследствие чего они ведут себя именно так, что им «дают посты». Хотя вряд ли можно считать достаточно убедительными эти рассуждения для «примирения» идеи черт и идеи ситуации, ситуационная теория оказалась достаточно

популярной: именно на ее основе проведено много экспериментальных исследований лидерства в школе «групповой динамики».

Наиболее полный и разработанный вариант решения проблемы представлен в так называемой ***«системной теории лидерства»,*** согласно которой лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер — как субъект управления этим процессом. При таком подходе лидерство интерпретируется как *функция* группы, и поэтому изучать его следует с точки зрения целей и задач группы, хотя и структура личности лидеров при этом не должна сбрасываться со счетов. Рекомендуют учитывать и другие переменные, относящиеся к жизни группы, например длительность ее существования. В этом смысле системная теория имеет, конечно, ряд преимуществ. Они очевидны, когда речь заходит не просто о лидерстве, но *о руководстве.*

В рамках системной теории делается акцент на том, что, поскольку лидерство — *функция группы* (Р. Бейлс, Ф. Слеттер), одновременно могут существовать лидеры как минимум двух типов: *инструментальный («деловой»),* нацеленный на задачу и обеспечивающий группе успех, достижение; *эмоциональный (экспрессивный),* нацеленный на интеграцию межличностных отношений и обеспечивающий в группе «равенство», благоприятную атмосферу. Соответственно каждый из этих лидеров обладает преимущественной ориентацией в первом случае на «дело», во втором случае — на «сотрудников». В разных ситуациях групповой жизни один из этих типов лидеров может быть востребован больше (например, если группе нужен успех, деловой лидер может оказаться предпочтительнее). Как видно, при построении таких моделей речь идет не столько о лидерах, сколько о руководителях.

Особенно популярной в этом плане является *«вероятностная модель эффективности руководства»,* предложенная Ф. Фидлером. В ней различаются: руководитель, «ориентированный на задачу», и руководитель, «ориентированный на межличностные отношения». При помощи особых методик устанавливается, к какому типу принадлежит тот или иной руководитель, в частности, выявляется такой показатель, как «отношение к наименее предпочитаемому сотруднику» (НПС). Ориентированный «на задачу» руководитель видит в последнем одни отрицательные черты, ориентированный «на межличностные отношения» склонен видеть такого сотрудника не в одном лишь черном цвете. Далее группы различаются по такому критерию, как «уровень социального контроля» — СК (степень владения руководителем ситуацией, связанной с решением групповой задачи). Строится вероятностная модель, цель которой — выявление наиболее эффективного руководителя в группах различного типа. Установлено, что при высоком и низком уровнях СК более эффективен руководитель, ориентированный «на задачу», а при среднем уровне СК — ориентированный «на межличностные отношения».

На основании такой модели строится *тренинг лидерского соответствия* [Кричевский, Дубовская, 2002. С. 258], т.е. модель находит практическое применение. Предложенная в модели многогранность подхода позволяет в определенной степени учитывать соотношение чисто управленческих и психологических (т.е. лидерских) качеств руководителя.

Для большинства отечественных исследований лидерства характерно рассмотрение феномена лидерства в контексте совместной групповой деятельности, т.е. во главу угла ставятся не просто «ситуации», но конкретные задачи групповой деятельности, в которых определенные члены группы могут продемонстрировать свою способность организовать группу для решения этих задач. Отличие лидера от других членов группы проявляется при этом не в наличии у него особых черт, а в наличии более высокого *уровня влияния*.

Примером является разработанная Р. Л. Кричевским концепция ***ценностного обмена*** как механизма выдвижения лидера. Сама по себе идея ценностного обмена во взаимодействии людей и ранее разрабатывалась в социальной психологии (Дж. Хоманс, Дж. Тибо, Г. Келли и др.). Здесь же эта идея использована при объяснении феномена лидерства: ценностные характеристики членов группы (значимые свойства личности) как бы *обмениваются* на авторитет и признание лидера. Лидером рассматривается тот, в ком в наиболее полном виде представлены такие качества, которые особенно значимы для групповой деятельности, т.е. являющиеся для группы *ценностями*. Таким образом, в лидерскую позицию в ходе взаимодействия выдвигается такой член группы, с которым группа как бы *идентифицируется*, поскольку он полнее других воплощает ее ценности. Именно поэтому он и обладает наибольшим влиянием [Хьюстон, Штребе, Стефенсон, 2001; Кричевский, Дубовская, 2002].

Стиль лидерства

Сразу же нужно оговориться, что в традиции социальной психологии исследуется вопрос именно о стиле лидерства, а не руководства. Но в связи с отмеченной неоднозначностью употребления терминов очень часто проблему обозначают как стиль руководства. К сожалению, отсутствие строгости характерно и для многих классических экспериментов по этой проблеме, в частности для эксперимента, выполненного под руководством К. Левина, Р. Липпита и Р. Уайта в школе «групповой динамики».

Эксперимент проводился на группе детей-подростков (мальчики 11—12 лет), которые под руководством взрослых лепили маски из папье-маше. Руководители трех групп (заметим, что речь идет о взрослых руководителях, а не о лидерах, стихийно выдвинувшихся из среды детей) демонстрировали разный стиль, и экспериментаторы сравнивали затем эффективность деятельности трех групп. Стили руководства, продемон-

стрированные взрослыми, получили обозначения, с тех пор прочно укоренившиеся в социально-психологической литературе: *«авторитарный»*, *«демократический»* и *«попустительский»* (достаточно вольный перевод термина, предложенного Левиным).

Обозначение трех стилей в предложенных терминах имеет свое обоснование, связанное с личной биографией и позицией Левина. Эксперименты были осуществлены им после эмиграции из фашистской Германии, во время начавшейся Второй мировой войны. Демонстрируя свою антифашистскую позицию, Левин употребил термины «авторитарный», «демократический» как имеющие определенный политический смысл. Однако это были своего рода метафоры, и наивно было бы думать, что в чисто психологических экспериментах отыскивались черты авторитаризма или демократизма в том их значении, которое они имеют в политической жизни. В действительности речь шла о психологическом рисунке типа принятия решения, не более того. Никакого политического значения ни один из выявленных стилей руководства, естественно, не имел. Однако принятая терминология вносит ряд трудностей в исследования именно в силу возможных ассоциаций. Нужно очень точно обозначать всякий раз, что имеется в виду, когда речь идет об «авторитарном», «демократическом» или «попустительском» стиле лидерства. Ряд авторов предлагают вообще отказаться от этой терминологии и ввести новые обозначения, чтобы исключить недоразумения. Так, например, вводятся определения «директивный», «коллегиальный» и «разрешительный» (либеральный) стиль [Журавлев, 1977. С. 116], хотя очевидно, что психологический рисунок обозначенных стилей сохраняет известную стабильность.

Поэтому прежде всего нужно отдать себе отчет в том, что обозначает каждый из выделенных Левиным стилей лидерства. Таких попыток было сделано достаточно много, и главным результатом их являются уточнение и конкретизация как минимум двух сторон: *содержание решений*, предлагаемых лидером группе, и *техника (приемы, способы)* осуществления этих решений. Тогда можно «расписать» каждый из трех стилей по двум характеристикам:

Формальная сторона	Содержательная сторона
	Авторитарный стиль
Деловые, краткие распоряжения	Дела в группе планируются заранее (во всем их объеме)
Запреты без снисхождения, с угрозой	Определяются лишь непосредственные цели, дальние — неизвестны
Четкий язык, неприветливый тон	Голос руководителя — решающий
Похвала и порицания субъективны	
Эмоции не принимаются в расчет	
Показ приемов — не система	
Позиция лидера — вне группы	

Демократический стиль

Инструкции в форме предложений	Мероприятия планируются не заранее, а в группе
Не сухая речь, а товарищеский тон	За реализацию предложений отвечают все
Похвала и порицание — с советами	Все разделы работы не только предлагаются, но и обсуждаются
Распоряжения и запреты — с дискуссиями	
Позиция лидера — *внутри* группы	

Попустительский стиль

Тон — конвенциональный	Дела в группе идут сами собой
Отсутствие похвалы, порицаний	Лидер не дает указаний
Никакого сотрудничества	Разделы работы складываются из отдельных интересов или исходят от нового лидера
Позиция лидера — незаметно в стороне от группы	

Естественно, что ни эта схема, ни какая-либо другая не могут охватить все стороны и все проявления стиля лидерства. Можно идти по пути еще большего усложнения схемы, что и делается в практике экспериментальных исследований. Например, названы такие типы лидеров: лидер-организатор, лидер-инициатор, лидер-эрудит, лидер-генератор эмоционального настроя, лидер эмоционального притяжения, лидер-умелец. Многие из этих характеристик могут быть с успехом отнесены и к руководителю. В экспериментальных исследованиях в равной мере выявляются и стиль лидерства, и стиль руководства. Очень часто методики, предназначенные для определения стиля лидерства, считаются годными и для определения стиля руководства. В действительности не во всех случаях эти методики могут быть релевантными: учитывая разведение функций лидера и руководителя и характера их деятельности, необходимо видеть, в каких конкретно функциях руководитель повторяет психологический рисунок деятельности лидера, а в каких он детерминирован иными обстоятельствами.

Вопрос о методиках изучения стиля лидерства и руководства требует еще дальнейшего обсуждения. Основные предложения относительно методик исследования в большей степени относятся к деятельности лидеров, но не руководителей. В этих случаях палитра методов весьма разнообразна. Так, Л. И. Уманским был разработан комплекс методов, объединенных названием «лабораторный аппаратурный эксперимент», куда включен целый набор оригинальных конструкций, позволяющих выявить лидера в группе, определить стиль его деятельности (группо-

вой сенсомоторный интегратор, конструкция «Арка», прибор «Эстакада» и др.). Однако все исследования при помощи данных методик проводились на определенных группах в молодежном лагере, где зачастую лидер выступал и в качестве руководителя группы. Поэтому в данном конкретном случае выявление лидера имеет смысл, лидер может быть «закреплен» и выступать в качестве руководителя. В других группах такая ситуация не всегда возможна.

Самым большим упрощением проблемы лидерства и руководства является представление о необходимости *обязательного совпадения* при всех обстоятельствах в одном человеке и лидера, и руководителя. На эту идею работает предлагаемое иногда деление на «официальных» и «неофициальных» лидеров, когда под «официальным» лидером понимается как раз руководитель. К сожалению, такая идея имеет некоторое распространение, и подчас проводятся исследования, имеющие целью выявить, совпадают ли в данной группе лидер и руководитель. При обнаружении несоответствия дается рекомендация — заменить руководителя и назначить им того человека, который (часто по социометрической методике) оказался лидером. Осуществление подобных рекомендаций зачастую приводит к дезорганизации деятельности группы, поскольку лидер оказывается совершенно негодным для выполнения функций руководителя.

В реальной жизнедеятельности малых групп, конечно, наряду с руководителем могут существовать различные лидеры, выдвигающиеся из членов группы в каких-то определенных проявлениях: то ли в качестве центров эмоционального притяжения, то ли еще в других. Психологически важно определить специфику сочетания деятельности руководителя и деятельностей многочисленных лидеров, так же как и в его собственной деятельности сочетание черт руководителя и лидера.

Принятие группового решения

Процесс принятия группового решения тесно связан с проблемой лидерства и руководства, потому что принятие решения — одна из важных функций руководителя, а организация группы на принятие такого решения — особенно сложная функция. Тот факт, что групповые решения во многих случаях являются более эффективными, чем индивидуальные, отмечался неоднократно. В современных условиях, когда деятельность групп активизируется во многих звеньях общественного организма, эта проблема приобретает особую актуальность. Не только в социальной психологии, но и в повседневной практике разработаны различные методы принятия групповых решений, и дело науки — выявить в полной мере их возможности.

Исследуя эту проблему, социальная психология должна ответить на следующие вопросы: что такое групповое решение, иными словами, как объединяются индивидуальные мнения членов группы в единое решение? Какую роль в процессе принятия группового решения играет предшествующая ему дискуссия? Всегда ли групповое решение лучше, чем индивидуальное, и если да, то в каких случаях оно лучше? Наконец, каковы последствия для группы и каждого ее члена принятия общего решения? Каждый из этих вопросов так или иначе вставал в социальной психологии, но исследованы они неодинаково.

Так, наиболее исследована роль ***групповой дискуссии***, предшествующей принятию группового решения. На экспериментальном уровне эта проблема, как и другие вопросы «групповой динамики», была изучена Левиным.

Эксперимент был осуществлен в США в годы Второй мировой войны и имел прикладное значение. В условиях экономических затруднений в связи с военной ситуацией в США снизилось количество пищевых продуктов, поступающих в торговую сеть. Вместо мяса населению предлагались многочисленные субпродукты, однако домохозяйки бойкотировали их покупку. Цель экспериментального исследования Левина состояла в том, чтобы сравнить эффективность воздействия на мнение домохозяек традиционной формы, используемой рекламой (лекции), и новой формы — выработки собственного группового решения на основе групповой дискуссии. Было создано шесть групп добровольцев-домохозяек из Красного Креста, каждая группа по 13—17 человек. Некоторым из этих групп были прочитаны лекции о пользе субпродуктов и о желательности их покупки, а в других группах была проведена дискуссия по этим же вопросам. Через неделю были проведены интервью с целью выяснить, насколько изменились мнения домохозяек. В группах, слушавших лекции, было зарегистрировано 3% изменения мнений, в группах, где прошли групповые дискуссии, — 32%.

Левин предложил следующую психологическую интерпретацию полученного результата. На лекции домохозяйки пассивно слушали предлагаемые рассуждения, они интерпретировали излагаемые им факты в свете собственного прошлого опыта. После лекции они имели два варианта поведения: покупать или не покупать субпродукты. В момент лекции решение не было принято, и поэтому никакой поддержки группой в пользу принятия решения они не имели; в группе не возникло социальной нормы, которой бы в дальнейшем следовали члены этой группы. Поэтому изменение мнения базировалось исключительно на *эффективности убеждения*, а она оказалась невысокой. Напротив, в ходе групповой дискуссии каждый член группы чувствовал себя *включенным* в принятие решения, и это ослабляло сопротивление нововведению. В ходе дискуссии стал очевидным факт, что другие члены группы также

движутся в направлении определенного решения, это укрепляло собственную позицию. Решение, таким образом, было подготовлено шаг за шагом, принятое решение превращалось в своеобразную *групповую норму*, поддержанную и принятую участниками дискуссии. Такой эффект стал возможным потому, что решение не было навязано, а было именно принято группой.

Со времени этого эксперимента Левина было проведено много других экспериментальных исследований по изучению механизма и эффекта группового принятия решения и выяснению роли групповой дискуссии в этом процессе. Были выявлены две важные закономерности: 1) групповая дискуссия позволяет столкнуть противоположные позиции и тем самым помочь участникам увидеть разные стороны проблемы, уменьшить их сопротивление новой информации; 2) если решение инициировано группой, то оно является логическим выводом из дискуссии, поддержано всеми присутствующими, его значение возрастает, так как оно превращается в групповую норму. Значение групповой дискуссии изучалось в дальнейшем не только с точки зрения ценности принятого решения, но и с точки зрения тех последствий, которые сам факт дискуссии имел для группы в плане перестраивания структуры внутригрупповых отношений.

Что же касается влияния групповой дискуссии как стадии, предшествующей принятию группового решения, то направление дальнейшего анализа также обозначилось довольно четко: начался — особенно на прикладном уровне — активный поиск различных форм групповой дискуссии, стимулирующих принятие решения. Некоторые из этих форм хорошо известны, они выдвинуты самой практикой, их ценность давно осознана и даже получила закрепление в пословицах («Ум хорошо, а два лучше» и т.д.). Например, широко практикуемой формой являются различного рода совещания, что — в терминах социально-психологического анализа — является своеобразной формой групповой дискуссии. Наряду с этим выдвинуты и новые формы групповых дискуссий: введенный А. Осборном *«брейнсторминг»* («мозговая атака»); разработанный У. Гордоном *метод синектики* (соединения разнородного) и др. Они хорошо описаны в популярной литературе и в свое время использовались довольно активно.

Для проведения «мозговой атаки» группа разбивается руководителем на две части: *«генераторов идей»* и *«критиков»*. На первом этапе дискуссии действуют «генераторы идей», задача которых состоит в том, чтобы набросать как можно больше предложений относительно решения обсуждаемой проблемы. Предложения могут быть абсолютно неаргументированными, даже фантастическими, но обязательно условие, что на этом этапе авторов никто не подвергает критике. Цель — получить как можно больший массив самых разнообразных предложений. На втором этапе в дело вступают «критики», они начинают сортировать по-

ступившие предложения: отсеивают совершенно непригодные, откладывают спорные, безусловно принимают очевидные удачи. При повторном анализе спорные предложения обсуждаются и из них удерживается также максимум возможного. В конечном итоге группа получает довольно богатый набор различных вариантов решения проблемы. Несмотря на возможные положительные результаты, «брейнсторминг» не может заменить собой другие подходы и его абсолютизация нецелесообразна, хотя в конкретных ситуациях он приносит определенную пользу.

Описанные формы групповой дискуссии имеют в основном прикладное значение. Что же касается теоретической стороны проблемы, то важнейшим вопросом здесь остается вопрос о *сравнительной ценности* групповых и индивидуальных решений. При исследовании его был обнаружен чрезвычайно интересный феномен, получивший название ***«сдвиг риска»***. Все предшествующее открытию этого феномена изучение малых групп использовало установленный факт, что группа обладает свойством быть своеобразным *модератором* индивидуальных мнений и суждений ее членов: она отбрасывает наиболее крайние решения и принимает своего рода *среднее* от индивидуальных решений. В установлении этого факта сыграли свою роль и исследования по конформизму в их традиционном варианте, и исследования по образованию групповых норм, и многое другое. Этот процесс усреднения групповых решений был назван процессом *нормализации группы.*

Исходя из этой традиции, можно было предположить, что и при изучении механизма групповых решений должен быть зафиксирован такой же факт нормализации, т.е. групповое решение должно оказаться своеобразным *усреднением* решений отдельных членов группы. Однако это положение не подтвердилось в тех случаях, когда принимаемое решение включало в себя момент риска. В 1961 г. Дж. Стоунер показал, что групповое решение включает в себя в большей мере момент риска, чем индивидуальные решения.

В эксперименте испытуемым (группы по 5—7 человек) предлагался набор дилемм для выбора одной из них: либо той, где высока вероятность успеха, но низка его ценность («синица в руке»), либо той, где вероятность успеха низкая, но зато привлекательность — ценность — высокая («журавль в небе»). Примеры дилемм: *молодому специалисту* — перейти (без гарантий) на новую, высокооплачиваемую работу или остаться на старой, среднеоплачиваемой, но зато без риска; *среднему шахматисту* — сыграть в чемпионате на мировое первенство (без гарантии) или надежно победить в не очень престижном турнире. Члены групп на первой фазе индивидуально выполняли задания; на второй проводили групповую дискуссию и принимали коллективное решение; на третьей снова принимали индивидуальные решения. Было выявлено, что во втором случае «рискованная» альтернатива выбиралась гораздо чаще; бо-

лее того, и при повторном индивидуальном решении также наблюдался сдвиг в сторону риска.

В качестве объяснения результатов эксперимента были предложены две гипотезы: 1) сдвиг в сторону риска обусловлен разделением («диффузией») ответственности; 2) риск вообще интерпретируется как ценность в обществе. Точного подтверждения ни одна гипотеза не имела, поскольку был обнаружен и обратный эффект: в ряде экспериментов был обнаружен сдвиг в сторону осторожности. Как бы то ни было, но эксперименты Стоунера и других выявили чрезвычайно важный факт: *при принятии группового решения не обязательно происходит нормализация, решение не всегда является «средним»*. В более принципиальном плане это ставило вопрос о том, может ли группа быть рассмотрена как нечто, стоящее *над индивидами*, можно ли вообще прогнозировать какой-либо продукт групповой деятельности на основе знания индивидуальных вкладов в него? Острая актуальность этой проблемы дала толчок для дальнейших исследований.

Противоречивость результатов — возможные сдвиги как «к риску», так и «к осторожности» — дала возможность предложить более широкое объяснение полученным данным: групповое решение приводит вообще «к сдвигу выбора», т.е. к известной ***поляризации*** мнений в группе. Этот феномен так и получил двойное название: в американской литературе — *«сдвиг выбора»*, в европейской — *«поляризация»*. Сущность этого явления заключается в том, что в ходе групповой дискуссии противоположные мнения, имевшиеся у различных группировок, не только обнажаются, но и вызывают принятие или отвержение их большей частью группы. Более «средние» мнения как бы отмирают, напротив, более крайние отчетливо распределяются между двумя полюсами. Это обнажение крайних позиций способствует более ясной картине, которая складывается в группе по дискутируемой проблеме. Как видно, групповая поляризация противоречит ранее принятой идее об усреднении в групповом решении индивидуальных решений.

Существуют два объяснения поляризации: *нормативное* и *информационное*. *Нормативное* объяснение апеллирует к тому, что человеку свойственно постоянно *сравнивать* себя с другими, сохраняя при этом позитивный образ «Я». Поэтому он выстраивает такой ряд аргументов: «Я — думаю "правильно" и вижу, что многие другие думают так же "правильно", "нормально", как я. Следовательно, я еще больше укрепляюсь в своем исходном мнении», т.е. осуществляется сдвиг в сторону ранее существовавшего мнения.

Информационное объяснение апеллирует к тому, что групповая дискуссия генерирует аргументы. Если они в пользу мнения какого-то члена группы, то он еще сильнее склоняется к своему, ранее существовавшему мнению, т.е. оно *поляризуется*. Если же аргументы противоречат

ранее существовавшему мнению, то оно решительно сдвигается в противоположную сторону, т.е. опять-таки осуществляется поляризация. Таким образом, «сдвиг мнений» в ходе групповой дискуссии есть пропорция аргументов одной и другой сторон [Майерс, 1997].

Теперь важно проанализировать вопрос о *качестве* принимаемых группой решений и о сравнении их с индивидуальными решениями. Однозначного ответа на вопрос: «Что хуже, что лучше?» нет. Установлено, что преимущество того или другого решения зависит от *стадии* принятия решения: на фазе *нахождения* решения индивидуальное решение более продуктивно, на фазе *разработки* (доказательства правильности) выигрывают групповые решения [Тихомиров, 1977]. Возможность совершенствования процесса принятия группового решения зависит от умения и навыка вести эффективную групповую дискуссию, что пытаются развивать при помощи социально-психологического тренинга. Из трех основных форм социально-психологического тренинга — *открытое общение, ролевая игра, групповая дискуссия* — последняя является одной из самых развитых. Обучение групповой дискуссии предполагает не только обеспечение более эффективных групповых решений, но и изменение многих важных характеристик групповой структуры.

На качество решения влияет еще один фактор, получивший название *«группомыслие»* (более или менее удачный перевод английского термина *group-think*). Этим термином, введенным И. Джанисом, обозначается *стиль мышления людей, которые полностью включены в единую группу, где стремление к единомыслию важнее, чем реалистическая оценка возможных вариантов принятия правильного решения.* Джанис открыл это явление, изучая материалы решений, принятых в свое время президентским советом США по важным политическим проблемам (о вторжении на Кубу, об эскалации войны во Вьетнаме и т.п.). Во всех случаях очевидность правильного решения была принесена в жертву единодушию группы. Было выявлено, что наиболее значимыми факторами формирования «группомыслия» являются: очень высокая сплоченность группы, ярко выраженное наличие «мы-чувства», изоляция группы от альтернативного источника информации и высокий уровень неопределенности одобрения индивидуальных мнений членами группы [Аронсон, 1998].

Феномен «группомыслия» снижает качество групповых решений, т.е. представляет собой ограничение возможностей участников решения посмотреть на проблему объективно; группа становится жертвой своего единодушия. Вместе с тем этот феномен очень ярко показывает взаимосвязь, которая существует между процессом принятия группового решения, характером взаимоотношений в группе и другими факторами, т.е. помогает понять, почему принятие групповых решений относится к процессам групповой динамики [Бовина, 1998].

Эффективность групповой деятельности

Все динамические процессы, происходящие в малой группе, обеспечивают определенным образом эффективность групповой деятельности. Логично и этот вопрос рассмотреть как составную часть проблемы «групповой динамики». Эффективность деятельности малой группы может быть исследована на различных уровнях. Когда малая группа понимается прежде всего как лабораторная группа, эффективность ее деятельности означает эффективность деятельности по выполнению конкретного задания экспериментатора. Не случайно поэтому, что большинство экспериментальных работ по данной проблеме выполнены как лабораторные эксперименты. Начало этим работам было положено в школе «групповой динамики». В них были выявлены некоторые общие характеристики эффективности деятельности группы: зависимость эффективности от сплоченности группы, от стиля руководства, влияние на эффективность способа принятия групповых решений и т.д. Формальные стороны этих взаимосвязей весьма значимы для постижения природы групповых процессов.

Однако такие исследования ничего не могут сказать о том, как влияют на эффективность деятельности группы характер этой деятельности, ее содержание. Более того, при принятых образцах исследования этой проблемы она рассматривается односторонне. Эта односторонность усугубляется еще и тем обстоятельством, что эффективность деятельности групп стала уже давно объектом не только социально-психологических исследований, она в равной степени интересует, например, и экономистов, для которых, естественно, проблема оборачивается преимущественно одной стороной, а именно сведением эффективности деятельности группы к ее ***продуктивности.*** Поскольку большинство работ по эффективности проведено на рабочих бригадах, проблема зачастую стала формулироваться как проблема производительности труда последних. Эффективность деятельности группы оказалась сведенной к производительности труда в ней.

Собственно в социально-психологических исследованиях продуктивность исследовалась, как правило, в лабораторных условиях. Здесь были найдены некоторые важные характеристики. Большую популярность приобрела модель И. Штайнера, которая, строго говоря, предлагала формулу вычисления продуктивности *индивида*, особенно в связи с эффективностью руководителя, но могла быть использована и для анализа продуктивности группы. Формула имеет такой вид:

Актуальная продуктивность =
= потенциальная продуктивность — нереализованная продуктивность.

По мысли Штайнера, деловой лидер в группе «отвечает» за первый показатель, т.е. он обязан мобилизовать все имеющиеся в группе ресур-

сы; второй показатель представляет собой совокупность тех потерь, которые могут иметь и препятствовать достижению высокой производительности. Поскольку большинство таких потерь может быть связано с «человеческим фактором», постольку «отвечает» за второй показатель эмоциональный лидер — именно он должен минимизировать потери, предотвратить возникновение в группе напряженности и пр. [Хьюстон и др., 2001. С. 456]. Хотя эта формула и вызвала определенную критику, тем не менее стимулировала ряд экспериментальных исследований, проведенных в том числе и в реальных группах. Тем не менее все это относится только к анализу продуктивности группы.

В действительности же продуктивность есть лишь один показатель эффективности групповой деятельности. Другой, не менее важный показатель — это ***удовлетворенность*** членов группы групповой деятельностью. Между тем эта сторона эффективности оказалась практически не исследованной. Точнее было бы сказать, что проблема удовлетворенности присутствовала в исследованиях, однако интерпретация ее была весьма специфичной: имелась в виду, как правило, *эмоциональная* удовлетворенность индивида группой. Результаты экспериментальных исследований были довольно противоречивыми: в некоторых случаях такого рода удовлетворенность повышала эффективность деятельности группы, в других случаях — нет. Объясняется это противоречие тем, что эффективность связывалась с таким показателем, как *совместная деятельность* группы, а удовлетворенность — преимущественно с системой *межличностных отношений.*

Проблема удовлетворенности между тем имеет другую сторону — как проблема удовлетворенности ***совместной групповой деятельностью***. Акцент на этой стороне проблемы не мог быть сделан без одновременной разработки вопроса о роли совместной деятельности группы как ее важнейшем интеграторе, об уровнях развития группы на основе развития этой деятельности. Принятие принципа совместной деятельности в качестве важнейшего интегратора группы диктует определенные требования к изучению эффективности. Она должна быть исследована в контексте конкретной содержательной деятельности группы и реальных отношений, которые сложились в этом процессе на каждом этапе развития группы.

Логично предположить, что группы, находящиеся на разных стадиях развития, должны обладать различной эффективностью при решении различных по значимости и трудности задач. Так, группа, находящаяся на ранних этапах развития, не в состоянии успешно решать задачи, требующие сложных навыков совместной деятельности, но ей доступны более легкие задачи, которые можно как бы разложить на составляющие. Наибольшую эффективность от такой группы можно ожидать в тех случаях, когда задача в минимальной степени требует участия

группы как целого. Следующий этап развития группы дает больший групповой эффект, однако лишь при условии личной значимости групповой задачи для каждого участника совместной деятельности. Если все члены группы разделяют социально значимые цели деятельности, эффективность проявляется и в том случае, когда решаемые группой задачи не приносят непосредственной личной пользы членам группы. Возникает совершенно новый критерий успешности решения группой стоящей перед ней задачи — это критерий *общественной значимости задачи.* Он не может быть выявлен в лабораторных группах, он вообще возникает лишь в системе отношений, складывающихся в группе на высшем уровне ее развития.

Это позволяет по-новому поставить вопрос о самих критериях групповой эффективности, а именно значительно расширить их перечень — наряду с продуктивностью группы, удовлетворенностью ее членов совместной деятельностью речь идет теперь, например, и о таком критерии, как *«сверхнормативная активность»* (стремление членов группы добиваться высоких показателей сверх необходимого задания) [Немов, 1984].

Что же касается традиционных критериев, то и здесь следует сделать определенные уточнения: в частности, нужно учитывать обе фазы, присутствующие во всякой трудовой деятельности, как *подготовительную*, так и *инструментальную.* Акцент большинства исследований на инструментальной фазе не учитывает того обстоятельства, что на определенном уровне развития группы особое значение приобретает именно первая фаза — здесь наиболее ясно могут проявиться новые качества группы в их влиянии на каждого отдельного члена группыю. Так же как и другие проблемы, связанные с динамическими процессами малой группы, проблема эффективности должна быть связана с идеей ***развития группы.***

Литература

Донцов А. И. Личность в группе: проблема сплоченности // Социальная психология. Хрестоматия (Сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая). М., 1999.

Журавлев А. Л. Стиль руководства и организация соревнования // Социально-психологические аспекты социалистического соревнования. М., 1977.

Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние / Пер. с англ. СПб., 2000.

Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Психология малой группы. М., 2001 (Гл. 3, 4, 5).

Кричевский Р. Л., Рыжак М. М. Психология руководства и лидерства в спортивном коллективе. М., 1985.

Майерс Д. Социальная психология / Пер. с англ. СПб., 1997 (Гл. 9).

Немов Р. П. Социально-психологический анализ эффектов как деятельности коллектива. М., 1984.

Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М., 1971.

Психологическая теория коллектива / Под ред. А. В. Петровского. М., 1979.

Робер М.-А., Тильман Ф. Психология индивида и группы / Пер. с фр. М., 1988 (Ч. 4, 6, 7).

Тихомиров О. К. Психологические механизмы целеобразования. М., 1977.

Хьюстон М., Штребе В., Стефенсон Дж. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. М., 2001 (Гл. 15, 16).

Глава 13

Развитие малой группы

«Групповая динамика» и групповое развитие

Динамические процессы характеризуют ситуацию в группе в каждый конкретный момент ее существования. Но в отличие от лабораторных реальные группы существуют достаточно длительное время, они в определенном смысле «проживают» свою собственную жизнь. Несмотря на возможные изменения в составе группы, она сохраняет себя как некоторая целостность, т.е. *воспроизводит* себя: воспроизводит и свою структуру и динамические процессы, в ней происходящие [Донцов, 1979]. С другой стороны, длительность «жизни» малой группы не может быть сравнима с существованием больших групп, включенных в ход исторического развития. Каков характер изменений, которые происходят в малой группе (и с группой) на разных стадиях ее существования? Ответ на этот вопрос может быть найден лишь при условии рассмотрения проблем развития группы.

Потребность в разработке этой части социально-психологического знания могла возникнуть только при условии фокусировки внимания не на лабораторных, а на реальных социальных группах. Поэтому обозначенная проблема является относительно новой в социальной психологии. Важный вклад в ее разработку внесен отечественной социальной психологией, которая предложила решения по ряду позиций и хронологически раньше, чем это было сделано в других странах, и в специфическом методологическом ключе.

Однако, прежде чем раскрыть особенности этого подхода, необходимо проследить, как же идея развития группы оформлялась и оформляется в других социально-психологических концепциях. Можно привести несколько примеров, демонстрирующих различные направления анализа данной проблемы.

Прежде всего идея развития группы была обозначена в ***психоаналитической концепции,*** толчок чему был дан работой З. Фрейда «Групповая психология и анализ Эго». Оформилась же идея на базе анализа психотерапевтической практики, имеющей дело хотя и со специфическими, но вполне реальными группами. В рамках психоаналитической ориентации социальной психологии возникла ***теория развития группы*** В. Бен-

ниса и Г. Шеппарда [Андреева, Богомолова, Петровская, 2001. С. 162]. Она построена на осмыслении тех процессов, которые происходят в так называемых Т-группах, или группах тренинга. Не вдаваясь сейчас в анализ содержания тренинга как такового, что есть совершенно особая проблема [Петровская, 1984], отметим лишь присутствие в этой теории идеи развития группы: в существовании группы тренинга выделяются *две фазы*, на каждой из которых группа решает определенный набор проблем для достижения своей основной цели — установления так называемой *валидной коммуникации* (т.е. коммуникации, в которой устранены помехи для общающихся). Путь достижения этой цели и есть развитие группы, в котором она проходит две фазы: на первой решается вопрос о *лидере* и анализируются взаимоотношения между каждым членом группы и лидером; на второй фазе рассматриваются отношения между *рядовыми членами*. На каждой из этих фаз постепенно снимается скованность в отношениях и развивается более полноценная коммуникация.

Отмечается, что каждая конкретная группа может по-разному реализовать общую модель развития: демонстрировать какие-то отклонения или просто распадаться в случае недостижения поставленной цели. Естественно, что модель развития группы тренинга — это весьма специфическая модель и вряд ли она применима при описании другого типа групп. Но важно то, что соприкосновение с реальными группами, хотя и особого рода, заставило авторов обратить внимание на такую сторону жизнедеятельности группы, как ее развитие, выделить ***фазы*** этого развития и показать связь фаз развития с *основной задачей* группы тренинга — повышения социально-психологической компетентности ее членов.

Второй пример, где идея развития группы получила более широкое обоснование, это теория ***«социализация группы»*** Р. Морленда и Дж. Ливайна. Процесс группового развития рассматривается по аналогии с процессом социализации индивида, анализируется «временное пространство» существования группы. Каждая стадия в развитии группы характеризуется по типу отношений группы с каждым вновь вступающим в нее членом. Стадии можно сравнивать между собою при помощи трех критериев:

— *оценивание* (целей группы, ее положения среди других групп, значения целей группы для каждого из ее членов);
— *обязательства* (группы по отношению к членам и каждого члена по отношению к группе, в ходе чего выявляется степень удовлетворения взаимных ожиданий. При этом установлено, что группа более обязана тем своим членам, которые в большей степени помогают достижению целей группы, а каждый член в большей степени обязан группе в том случае, когда она больше помогает ему. Следствием выполнения взаимных обязательств является повышение согласия, эмоциональных контактов, мотивации сохранения группы);

— *преобразование ролей* членов группы (большая или меньшая включенность членов группы, степень их идентифицированности с ней. С этой целью выделяются пять возможных ролей члена группы: *потенциальный* член, *новый* член, *полный* член, *маргинальный* член, *экс*-член).

На основании обозначенных критериев фиксируются ***стадии*** в жизни группы, соответствующие различным позициям (ролям) членов. Сочетания стадий и ролей отражены в ***«системно-процессуальной модели»*** М. Чемерса. Соответствие стадий и ролей выглядит следующим образом:

Роль	Стадия
Потенциальный член	*Исследование* (изучение им группы)
Новый член	*Социализация* (его в группе)
Полный член	*Поддержка* (его группой)
Маргинальный член	*Ресоциализация* (возможен его «уход»)
Экс-член	*Воспоминания* (о группе уже вне ее)

Таким образом, в предложенной модели акцент делается на сочетание стадий развития группы и процессов социализации индивида в ней. Модель, как видно, допускает прекращение существования группы в случае, если пребывание в ней не будет для членов группы «оправдано» [Кричевский, Дубовская, 2002].

Предложенная концепция интересна как минимум двумя своими посылками.

Во-первых, вновь введено понятие ***«стадий»*** развития группы, которые различаются друг от друга по набору критериев. Так или иначе каждая стадия связана со сменой состава группы: в нее входят новые члены, частично уходят старые, происходит превращение потенциального члена группы в «полного» члена, затем, иногда, в «маргинального» члена, если группа перестает его удовлетворять; наконец, возможен и разрыв с группой. Факторами этой смены ролей членов группы являются мера принятия группой каждого члена и, напротив, принятие членом группы ее реальности.

Во-вторых, сформулирована мысль о том, что социализация группы происходит не в вакууме: на изменения в группе влияет ***характер культуры и общественных отношений,*** в рамках которых существует группа. Механизм этого воздействия раскрывается через внесение каждым новым членом группы ценностей общества, которые им отрефлексированы и применены к оцениванию ситуации в группе, своего положения в ней и т.п. Если в обществе нормативом является акцент на *достижение и продуктивность*, оценивание ситуации в группе будет в большей мере включать именно этот критерий. Если же в обществе популярна идея *межличностной гармонии*, в группе среди критериев оценивания можно также ожидать следования этой норме. Стадия разви-

тия группы, таким образом, соотносится с определенными изменениями в обществе. Хотя число экспериментальных исследований, посвященных анализу развития групп, пока ограничено, а к самой теоретической схеме можно предъявить много претензий, сам факт появления такой идеи весьма примечателен.

В качестве третьего примера концепций развития группы можно назвать исследования, выполненные в рамках изучения таких ориентаций культуры, как ***коллективизм — индивидуализм***. Хотя в данном случае преимущественно выявляются установки *личности* на ту или иную ориентацию, тем не менее по существу затрагиваются и проблемы группы, поскольку исследования выполняются как кросс-культурные (сравнительные). Коллективизм и индивидуализм рассматриваются как полярные ценности, получающие весьма различное распространение в разных обществах. Большинство исследований проведено на основе сравнения преимущественной ориентации в США и различных странах Юго-Восточной Азии. При объяснении выявленных различий, естественно, принимаются в расчет культурные и исторические традиции разных стран, их конкретное воплощение в поведении людей в малых группах. *Индивидуализм* как ценность, свойственная американской культуре, порождает такие специфические нормы поведения индивида в группе, как ориентацию не на групповые, а на собственные цели, стремление подчеркнуть свой вклад в групповую деятельность, достаточную закрытость в общении, признание относительно низкой цены группы для своего существования в ней. *Коллективизм* как норматив традиционных обществ также определяет взаимоотношения индивида с малой группой. Он проявляет себя в таких нормативах поведения, как позитивное отношение к целям группы, уважение к уравнительному распределению «благ» в ней, большая открытость в общении, готовность поставить цели группы выше собственных[9].

И та и другая ориентация непосредственно связана с процессом развития группы: переход от одной фазы к другой в значительной степени зависит от того, какой конкретный стиль ориентаций, а значит, поведения, «победит» в группе и тем самым будет способствовать или препятствовать переходу в новую фазу. В индивидуалистических культурах развитие группы предполагает движение к расцвету *индивидуальных прав личности*, в коллективистических культурах — *к заботе об общем благе*. Так же как и в двух первых проанализированных подходах, здесь важна идея *зависимости развития групп от типа общества, в котором они существуют.*

---

[9] «Основной смысл индивидуализма состоит в том, что человек принимает решения и действует в соответствии со своими личными целями, предпочитая их целям общественным»; «Основной смысл коллективизма — приоритет интересов группы над личными интересами: коллективист заботится о влиянии своих решений и действий на значимое для него сообщество» [Стефаненко, 1999. С. 182–183].

Психологическая теория коллектива

Проблема развития группы получила свое специфическое решение в психологической теории коллектива. Особенность именно такого подхода продиктована двумя обстоятельствами. С одной стороны, определенной традицией исследования коллектива в отечественной науке. Эта традиция в свою очередь имеет два источника.

Первый — постановка проблемы коллектива в марксистском обществоведении, где ей придано определенное идеологическое содержание: в работах Маркса впервые была высказана мысль о том, что коллектив — специфическая форма организации людей *социалистического* общества. Для Маркса подлинная коллективность невозможна в условиях существования антагонистических классов, поскольку коллективный труд как труд свободный основан на общественной собственности; буржуазное же общество знает лишь «суррогаты коллективности», представленные разнообразными групповыми образованиями, которые, естественно, не могут дать материал для анализа специфических характеристик коллектива. Следовательно, коллективы могут быть формой организации людей только в социалистическом обществе.

Такая общая идеологическая преамбула обусловила и второй источник названной традиции: активные исследования коллектива в различных отраслях обществоведения в 1920–1930-е годы. Пафос исследований заключался именно в подчеркивании совершенно *особой природы* тех реальных групп, которые возникали в различных звеньях общественного организма в нашей стране. Это проявило себя и в обыденном употреблении самого понятия «коллектив». Широкое значение этого понятия, распространенное в нашем обществе, относится практически к любым группам в рамках отдельного предприятия, учреждения, отрасли промышленности, географического района и т.д. Давно завоевали право на существование такие выражения, как «коллектив машиностроительного завода», «коллектив научно-исследовательского института», «коллектив трудящихся легкой промышленности», «коллектив рабочих и служащих такой-то области» и пр. Общий признак всех перечисленных групп заключается именно в том, что это специфические образования социалистического общества, и, таким образом, термин употреблялся в обыденной речи и в официальной политической и идеологической литературе. Социальная психология, исследуя проблемы группы, в определенном смысле слова тоже вписалась в указанный контекст: развитие группы было интерпретировано как достижение ею высшей стадии, каковая и была названа коллективом.

Чисто научное содержание специфики развиваемого подхода обусловлено тем, что для социальной психологии было важно выделить в широком значении термина именно тот аспект, который может быть

исследован *ее средствами*, в рамках ее концептуальных схем. Чтобы определить этот аспект, следует вспомнить об общем принципе подхода к группе в отечественной социальной психологии. Выделенные в социологическом анализе, объективно существующие социальные группы здесь изучаются как *субъекты деятельности*, т.е. прежде всего с точки зрения именно психологических характеристик этого субъекта. Иными словами, выявляются те черты группы, которые воспринимаются членами данной группы как признаки некоторой психологической общности. Поскольку вычленение психологических характеристик группы осуществляется на основе принципа деятельности, постольку социально-психологическое исследование группы предполагает как рассмотрение уровней развития ее деятельности, так и роли этой совместной деятельности в формировании психологической общности, т.е. *опосредования* деятельностью всех групповых процессов.

Особое качество группы, связанной общей деятельностью, есть продукт развития группы. Тот факт, что это особое качество группы, высший уровень ее развития было обозначено термином «коллектив», есть лишь дань упомянутой традиции. Хотя в сегодняшних условиях нашего общества предложенное в марксистском употреблении понятие «коллектив» весьма спорно (может ли существовать «коллектив частной фирмы» или «коллектив совместного российско-американского предприятия»?), в обыденной речи оно сохраняется. Нет оснований отказаться от него и в социальной психологии, учитывая отмеченную специфику его содержания.

Что же касается разработки проблемы в истории отечественной науки, то там содержится много полезного, в частности в работах А. С. Макаренко, где наряду с решением педагогических проблем коллектива четко был обозначен и социально-психологический аспект исследования. Важнейший признак коллектива, по Макаренко, — это не любая совместная деятельность, а *социально-позитивная* деятельность, отвечающая потребностям общества. Поэтому важной чертой коллектива как группы особого рода является именно его *направленность,* которая обеспечивает особое качество личностей, в него входящих, а именно — их целеустремленность, что и позволяет создать организацию с соответствующими органами управления и выделением лиц, уполномоченных на выполнение определенных функций. Природа отношений в коллективе предполагает признание важнейшей роли совместной деятельности в качестве фактора, образующего коллектив и опосредующего всю систему отношений между его членами. Такой подход включает с необходимостью идею *развития коллектива*, неизбежность *ряда стадий*, которые он проходит и по мере прохождения которых все названные качества полностью развертываются.

Характеризуя эти стадии, Макаренко создал достаточно четкую картину того, каким образом можно обеспечить движение коллектива по

ступеням. Важнейшим условием является непрерывное развитие тех самых общественно значимых целей, ради которых создан коллектив. Это предполагает, что должны быть обрисованы «перспективные линии» развития коллектива, разработана «диалектика требований», организованы «завтрашние радости». Успешное сочетание всех этих факторов создает в коллективе такую атмосферу, которая наилучшим образом соответствует развитию личностей, входящих в него.

Красной нитью во всех рассуждениях у Макаренко проходит мысль о том, что успех внутренних процессов, протекающих в коллективе, может быть обеспечен только в том случае, если все нормы взаимоотношений, вся организация деятельности внутри коллектива строятся на основе *соответствия* этих образцов более широкой системе социальных отношений, развивающихся в обществе в целом. Коллектив не является замкнутой системой, он включен во всю систему отношений общества, и поэтому успешность его действий может быть реализована лишь в том случае, когда нет рассогласования целей коллектива и общества.

Сегодня можно считать, что большинство исследователей согласны в определении основных признаков коллектива. Если отвлечься от некоторого разнообразия терминологии, то можно выделить те характеристики, которые называются различными авторами как обязательные признаки коллектива: ***социально одобряемые цели, добровольный характер*** объединения, ***целостность, условия для развития личности.*** Многие из этих положений Макаренко использованы в дальнейших исследованиях коллектива.

Стадии, или уровни, развития группы

В отечественной социальной психологии существует несколько «моделей» развития группы, фиксирующих особые стадии, или уровни, в этом движении.

Одна из наиболее развернутых попыток подобного рода, как это уже отмечалось, содержится в психологической теории коллектива, разработанной А. В. Петровским [Психологическая теория коллектива, 1979]. Она представляет группу, как бы состоящую из трех слоев (страт), каждый из которых характеризуется определенным принципом, по которому в нем строятся отношения между членами группы. В первом слое реализуются прежде всего непосредственные контакты между людьми, основанные на эмоциональной приемлемости или неприемлемости; во втором слое эти отношения опосредуются характером совместной деятельности; в третьем слое, названном ядром группы, развиваются отношения, основанные на принятии всеми членами группы единых целей групповой деятельности. Этот слой соответствует высшему уровню развития группы, и, таким образом, его наличие позволяет констатировать, что перед нами коллектив.

Последующая разработка как теоретических представлений, так и экспериментальной практики позволила более четко выявить главную идею всей концепции, а именно положение о том, что ***«деятельностное опосредование выступает как системообразующий признак коллектива»*** [Петровский, 1979. С. 206]. Центральное звено групповой структуры (обозначаемое как *А* — см. рис. 13) образует *предметная деятельность группы,* заданная той более широкой социальной структурой, в которую данная группа включена. Степень ее развития устанавливается при помощи трех критериев: 1) оценка выполнения группой основной общественной функции; 2) оценка соответствия группы социальным нормам; 3) оценка способности группы обеспечить каждому ее члену возможности для полноценного развития личности. Диагностика уровня развития группы предполагает качественно-количественную оценку каждого из этих параметров. Хотя ядерный слой представляет собой *непсихологическое* образование, он позволяет связать с *психологическими* процессами, проявляющимися на следующих стратах, совокупность тех общественных отношений, в которых данная группа существует.

Следующий слой групповой структуры представляет собой фиксацию *отношений каждого члена группы к групповой деятельности, ее целям и задачам.* Названный ранее ЦОЕ («ценностно-ориентационное единство»), этот слой позже описывается не только как совпадение *ценностей,* касающихся совместной деятельности, но и как развитие определенной *мотивации* членов группы, эмоциональной идентификации с ней. Таким образом, фиксируется рассечение этого уровня на два слоя: на второй слой (*Б*), где фиксированы *отношения к деятельности*, и третий слой (*В*), фиксирующий собственно *межличностные отношения, опосредованные деятельностью.*

Наконец, выделяется четвертый слой групповой структуры (*Г*), где фиксируются поверхностные связи между членами группы, та часть межличностных отношений, которая построена на *непосредственных эмоциональных контактах*, т.е. не опосредованных совместной деятельностью.

Это представление о многоуровневой структуре групповых отношений позволяет рассмотреть путь, проходимый каждой группой, как последовательное увеличение роли совместной деятельности в опосредовании многообразных контактов между членами группы. При этом на каждом этапе развития группы более низкие слои отношений не исчезают, а лишь преобразуются, и объяснение групповых процессов возможно только с учетом изменений, происходящих и в низшем слое.

Предложенный подход означает дальнейшую разработку проблемы группы в социально-психологическом знании. Справедливо рассмотреть такую попытку как опыт построения ***социально-психологической теории коллектива.*** Нельзя сказать, что все исследования коллектива в отечественной социальной психологии идут в русле этой концепции.

Однако основные идеи, представленные в ней, разделяются многими авторами, в частности идея выделения стадий развития группы на основе уровней развития деятельности.

В разработке данной проблемы Л. И. Уманским идея стадий сочетается с выделением некоторых обязательных *параметров* группы, применительно к которым и замеряется уровень ее развития. В качестве таких обязательных параметров называются: *направленность* коллектива, *организованность*, *подготовленность* и психологическая *коммуникативность* [Уманский, 1980]. Далее устанавливается континуум реальных групп — от момента объединения ранее незнакомых людей ради определенной совместной деятельности и до того периода существования этой группы, когда ее можно назвать *коллективом*, т.е. до момента ее *социальной зрелости*. Отличие одной стадии от другой прослеживается по каждому из выделенных параметров. С некоторыми допущениями три стадии развития группы и превращения ее в коллектив в данной схеме соответствуют тем слоям, которые были выявлены А. В. Петровским.

Особое значение при разработке проблемы развития группы имеют две проблемы. Первая из них — поиск *адекватных методических средств*, позволяющих в экспериментальном исследовании замерить степень выраженности в каждой конкретной группе тех ее качеств и характеристик, которые дают основание для эффективной диагностики уровня развития этой группы. Много предложений в этой области уже апробировано, но построение системы методик, пригодных для этой цели, остается еще задачей.

Второй проблемой является выявление методологических возможностей социально-психологической теории коллектива.

Методологическое значение теории коллектива

Выделение проблемы коллектива в социальной психологии в качестве самостоятельного раздела в общем исследовании групп имеет важное значение для судеб самой социальной психологии как науки [Донцов, 1984]. Можно проанализировать несколько линий, по которым введение проблемы коллектива в тело социальной психологии изменяет общую ситуацию в этой науке.

Выявление специфики такого нового группообразования, как коллектив, позволяет увидеть *перспективность* применения в социальной психологии *принципа деятельности*. Гипотеза о том, что группа может выступать *субъектом* деятельности, приобретает теперь экспериментальное подтверждение. При условии принятия всеми членами группы целей групповой деятельности, наличия у всех членов группы ценностно-ориентационного единства, опосредования всех отношений в группе предметной деятельностью можно в полной мере ставить вопрос о ме-

ханизмах образования таких атрибутов всякого субъекта деятельности, как *групповая потребность*, *групповой мотив*, *групповая цель*. Таким образом, описание и анализ наиболее развитой формы группы дают ключ к исследованию всех других видов групп.

Анализ характеристик коллектива способствует *ликвидации* того разрыва, который образовался в традиционной социальной психологии между исследованием групп и исследованием процессов. Если содержание любого группового процесса зависит от содержания групповой деятельности, причем от конкретного уровня ее развития, то принципиально невозможно продолжать исследования групповых процессов самих по себе: ни лабораторные условия, ни изучение процесса в чистом виде не могут привести к построению удовлетворительных объяснительных моделей, ибо исключают анализ содержания социальной деятельности, реализуемой той группой, в которой эти процессы наблюдаются. Следовательно, построение социально-психологической теории коллектива способствует выработке совершенно нового объяснительного принципа в социальной психологии.

Открытие коллектива как особого уровня развития группы дает возможность построения совершенно новой *классификации* групп, предложенной в двух вариантах.

В классификации Л. И. Уманского континуум групп имеет не только нулевую точку (момент создания группы), но и отрезок «отрицательной протяженности», соответствующий группам антисоциального характера. С его точки зрения, это не обязательно фиксированные антиобщественные группы (например, шайки преступников, группы тунеядцев), но и своеобразные модификации социально-позитивных групп, «угроза» для последних переродиться в социально-негативные образования. Обозначены условия, при которых это может произойти (т.е. группа может уклониться от пути развития к коллективу): к этому ведут *дезинтегративные* процессы, возникновение особого *группового эгоизма* и т.п. Вторая координата в типологии Уманского предназначена для определения меры влияния группы на личность. В целом схема (приводится с сокращениями) приобретает такой вид [Уманский, 1980. С. 81].

Коллектив Группа-автономия Группа-кооперация	Зона положительного влияния группы на личность
Зона отрицательного влияния группы на личность	Дезинтеграция Интраэгоизм «Антиколлектив»

Если сделать поправку на продолжающиеся поиски адекватной терминологии, то из схемы можно видеть, что два предложенных в ней измерения позволяют серьезно продвинуться вперед в классификации

реальных социальных групп, выступающих в качестве объектов социально-психологического анализа.

В классификации А. В. Петровского выделены два вектора: наличие или отсутствие опосредования межличностных отношений содержанием групповой деятельности (*X*) и общественная значимость групповой деятельности (*Y*). Векторы образуют пространство, в котором можно расположить все группы, функционирующие в обществе. Вектор *«опосредованности»* имеет одностороннее направление, вектор *«содержания деятельности»* позволяет расположить группы по обе стороны от нулевой точки, что показывает возможность двух принципиально различных содержаний деятельности, соответствующих общественному прогрессу и не соответствующих ему.

Общая схема приобретает такой вид (рис. 14).

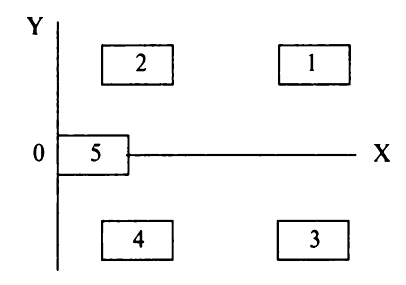


Рис. 14. *Классификация групп в психологической теории коллектива*

Обозначенные пять фигур соответствуют разным типам групп: фигура 1 обозначает коллективы, где максимальна социальная значимость деятельности и степень опосредования ею межличностных отношений; фигура 2 — общность с высоким уровнем социальной значимости деятельности, но с невысокой степенью опосредования (примером здесь может явиться только что созданная группа, где отношения не развились еще до коллективных); фигура 3 представляет антиобщественную группу, где тем не менее высока степень опосредования межличностных отношений антиобщественной деятельностью (примером является высокоорганизованная преступная группа, например крупная банда преступников, мафия); фигура 4 изображает также антиобщественную группу, отношения между членами которой в слабой степени опосредованы антисоциальной деятельностью (такая группа опасна в меньшей степени, хотя и препятствует фактом своего существования общественному прогрессу); наконец, фигура 5 может быть интерпретирована как группа с чрезвычайно слабой степенью выраженности социального содержания деятельности (как позитивной, так и негативной) и такой же сла-

бой степенью значимости деятельности для групповых процессов (примером может служить собранная из случайных людей экспериментальная группа, хотя этот пример и нарушает общий принцип, поскольку схема создана для классификации реальных *естественных* групп, а среди них подходящий пример найти не совсем просто).

Введение понятия коллектива способствует продвижению вперед и в области такой старой, но чрезвычайно значимой проблемы, как *взаимоотношение группы и личности*. Сформулированная еще философскими предшественниками социальной психологии коллизия свободы личности и ее детерминации обществом получает новую разработку. Она по существу противостоит идеологическому диктату признать абсолютный приоритет коллектива над личностью. Личность является субъектом социальной деятельности, и включение ее в группу ни в коей мере не умаляет *субъектных свойств личности*. Напротив, если группа достигает определенного уровня развития и становится коллективом, то она не противостоит личности как ее члену, но сама способствует интеграции субъектных свойств своих членов и превращается в особый *«совокупный субъект деятельности»*. Получает новое объяснение и процесс формирования личности. Положение о том, что это формирование осуществляется как путем усвоения социальных влияний, так и путем активного воспроизводства общественных отношений, может быть раскрыто более конкретно. В каждом отдельном случае нужен специальный анализ того, через какие конкретные группы осуществляется общественное воздействие на личность, развивается ли она в коллективе или в группах, не достигших этого уровня.

Разработка проблем коллектива, стимулированная, как отмечалось, определенными идеологическими соображениями, тем не менее может быть полезной и при анализе развития групп, порожденных новыми социальными условиями. В ситуации радикальных изменений в российском обществе и необходимости совершенствования управления востребованными группами оказались ***команды.*** Процесс командообразования как специфический процесс развития группы — важнейшее направление прикладных исследований — и будет рассмотрен ниже.

Литература

Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. Зарубежная социальная психология XX в. М., 2002 (Гл. 4).

Базаров Т. Ю., Еремин Б. Л. (ред.). Управление персоналом. М., 2001 (Гл. 18).

Деркач А. А., Калинин И. В., Синягин Ю. В. Стратегия подбора и формирования управленческой команды. М., 1999 (Гл. 4).

Донцов А. И. Психология коллектива. М., 1984.

Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Социальная психология малой группы. М., 2002 (Гл. 2).

Макаренко А. С. Избр. соч. М., 1948.
Немов Р. С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива. М., 1984.
Психологическая теория коллектива / Под ред. А. В. Петровского. М., 1979.
Уманский Л. И. Психология организаторской деятельности школьников. М., 1980.

Глава 14

Психология межгрупповых отношений

История проблемы

Логическим продолжением рассмотрения групп является область психологии *межгрупповых отношений*, относительно долгое время остававшаяся недостаточно исследованной. Одной из причин является, по-видимому, *маргинальность* проблемы межгрупповых отношений, ее весьма сильная и очевидная включенность в систему социологического знания и других гуманитарных наук, приведшая к тому, что и собственно психологические проблемы области рассматривались в значительной мере *вне контекста психологии.* Вместе с тем, когда интерес к этим проблемам все же возникал и в сфере социальной психологии, они не отождествлялись здесь с особой предметной областью, но были как бы растворены в других разделах данной науки. Примером могут служить исследования межгрупповой агрессии в концепции Г. Лебона, негативных установок на другую группу в работе Т. Адорно и др., враждебности и страха в психоаналитических теориях и т.д.

Второстепенное положение проблематики межгрупповых отношений породило отсутствие разработки вопроса о том, что же *специфичного* в подходе к данной проблеме привносит именно социальная психология. В значительной степени этому способствовал и гипертрофированный интерес к изучению *малых групп*, который был характерен для развития социальной психологии в 1920–1930-е годы: вся исследовательская стратегия строилась таким образом, чтобы сконцентрировать внимание на динамических процессах, происходящих *внутри* них. Конкретным выражением утраты социального контекста социальной психологией явилась, в частности, недооценка проблематики межгрупповых отношений.

Ситуация резко изменилась с тех пор, как в мировой социальной психологии начала складываться критическая ориентация по отношению к американской традиции. Заметную роль в разработке психологии межгрупповых отношений сыграли европейские авторы. Необходимость выделения области межгрупповых отношений, конечно, диктуется прежде всего усложнением самой общественной жизни, где межгрупповые отношения оказываются непосредственной ареной слож-

ных этнических, классовых и других конфликтов. Но наряду с этим и внутренняя логика развития социально-психологического знания требует всестороннего анализа этой сложнейшей сферы: хотя группа является ближайшей средой формирования личности, но нужен еще и выход *за пределы* этой среды, чтобы преодолеть дефицит причинного объяснения внутригрупповых процессов, отыскать их подлинные детерминанты.

Переломным моментом можно считать начало 1950-х годов, хотя окончательное оформление психологии межгрупповых отношений как самостоятельной области социальной психологии произошло позднее, когда она была сформулирована в работах А. Тэшфела. Большое внимание этой проблеме уделено также в работах В. Дуаза, в концепции «социальных представлений» С. Московиси и др.

Предпосылкой экспериментальных исследований послужили так называемые ***мотивационные теории***, объясняющие причины враждебности по отношению к «чужой» группе. Идея была заложена в работе З. Фрейда «Психология масс и анализ человеческого Я», в которой агрессивность человека была обусловлена существованием (наряду с врожденным инстинктом жизни — Эросом) врожденного инстинкта смерти — Танатоса. Именно этот инстинкт, будучи обращен вовне, проявляет себя во враждебности, поэтому агрессивность является врожденной.

Развитие идей об агрессивности как проявления враждебности «к другим» содержалось в работе Т. Адорно и др. «Авторитарная личность», где было показано на примере антисемитизма, как эта («аутгрупповая») враждебность формируется с первых этапов социализации в случае жесткого давления со стороны родителей. Сопротивление этому давлению изменяет «мишень», и агрессия направляется против слабого и становится базовой характеристикой личности в межгрупповых отношениях. Таким образом, в этих теоретических подходах проблема психологии межгрупповых отношений была *поставлена,* но сама по себе межгрупповая враждебность была истолкована как ***свойство личности.***

Первые экспериментальные исследования проблемы начались в американской социальной психологии и были осуществлены М. Шерифом в 1954 г. в рамках ***интеракционистского подхода,*** видевшего источники межгрупповой враждебности не в свойствах отдельной личности, а в условиях ***взаимодействия*** групп. Сама идея была навеяна Шерифу детским впечатлением вторжения греков в его родную провинцию в Турции в 1919 г., после чего он и стал интересоваться «межгрупповым варварством».

Эксперимент проводился в американском бойскаутском лагере и состоял из четырех стадий. На первой подросткам была предложена *общая* деятельность по уборке лагеря, в ходе которой были выявлены стихийно сложившиеся дружеские группы; на второй стадии подростков разделили на две группы так, чтобы разрушить естественно сложившиеся дружеские отношения (одна группа была названа «Орлы», другая

«Гремучие змеи»). При этом было замерено отношение одной группы к другой, не содержащее враждебности по отношению друг к другу. На третьей стадии группам была задана *различная* деятельность на условиях соревнования и в ее ходе был зафиксирован *рост межгрупповой враждебности*; на четвертой стадии группы были вновь объединены и занялись *общей* деятельностью (ремонтировали водопровод). Замер отношений бывших групп друг к другу на этой стадии показал, что межгрупповая враждебность уменьшилась, но не исчезла полностью.

Важный вклад, который был сделан в изучение области межгрупповых отношений, заключался в том, что, в отличие от «мотивационного» подхода, Шериф предложил собственно *«групповой»* подход к анализу источников межгрупповой враждебности или сотрудничества. Такой источник коренился в ситуациях ***межгруппового взаимодействия***. Это было новым шагом в понимании межгрупповых отношений, но при предложенном понимании взаимодействия были утрачены его чисто *психологические* характеристики — когнитивные и эмоциональные процессы, регулирующие различные аспекты этого взаимодействия.

Не случайно поэтому, что впоследствии критика исследований Шерифа велась именно с позиций ***когнитивистской*** ориентации. В ее рамках были выполнены эксперименты А. Тэшфела, заложившего основы принципиального пересмотра проблематики межгрупповых отношений в социальной психологии. Изучая межгрупповую дискриминацию, Тэшфел полемизировал с Шерифом по вопросу о том, ***что*** является причиной этого явления. Настаивая на значении *когнитивных* процессов в межгрупповых отношениях, Тэшфел показал, что установление позитивного отношения к «своей» ***(«ингрупповой фаворитизм»)*** и негативного отношения к «чужой» (***«аутгрупповая враждебность»)*** группе наблюдается и в *отсутствие конфликта* между группами, т.е. выступает как универсальная *константа* межгрупповых отношений.

В эксперименте студентам показали картины художников В. Кандинского и П. Клее и затем произвольно разделили участников эксперимента на две группы, которые были обозначены как «сторонники Кандинского» и «сторонники Клее», хотя в действительности их члены таковыми не являлись. Далее испытуемым предложили поделить небольшую сумму денег между членами «своей» и «чужой» группы (причем они не знали ничего о тех, кому давали деньги, кроме их групповой принадлежности). Немедленно возник эффект «своих» и «чужих»: при распределении денег каждый норовил действовать в пользу «своих», т.е. были выявлены приверженность «своей» группе (внутригрупповой фаворитизм) и враждебность по отношению к «чужой» группе (аутгрупповая враждебность). Это позволило Тэшфелу заключить, что причина межгрупповой дискриминации не в характере взаимодействия, а в простом факте осознания принадлежности к «своей» группе и, как след-

ствие, проявление враждебности к «чужой» группе. Явление получило название ***«минимальная групповая парадигма»*** [Росс, Нисбет, 1999. С. 91].

Отсюда был сделан и более широкий вывод о том, что вообще область межгрупповых отношений — это преимущественно когнитивная сфера, включающая в себя четыре основных процесса: социальную *категоризацию*, социальную *идентификацию*, социальное *сравнение*, социальную (межгрупповую) *дискриминацию*. Анализ этих процессов и должен, по мнению Тэшфела, представлять собой собственно социально-психологический аспект в изучении межгрупповых отношений. Независимо от объективных отношений, наличия или отсутствия противоречий между группами факт группового членства сам по себе обусловливает развитие этих четырех когнитивных процессов, приводящих в конечном счете к межгрупповой дискриминации.

И хотя при таком объяснении выявлен действительно важный факт отношения между группами — их *восприятие* друг другом, остается не вполне ясным, насколько адекватной является фиксация межгрупповых различий, т.е. насколько воспринимаемые различия соответствуют действительному положению дел. При отсутствии ответа на этот вопрос восстановление в правах когнитивного подхода (учет фактора межгруппового восприятия) вновь обернулось известной односторонностью позиции. Преодоление ее следовало искать на путях нового методологического подхода.

Что же касается несомненной заслуги Тэшфела, поднявшего на щит саму проблематику межгрупповых отношений в социальной психологии, то она должна быть оценена по достоинству. С точки зрения Тэшфела, именно область межгрупповых отношений, будучи включена в социальную психологию, обеспечит ее перестройку в действительно социальную науку. Утрата социального контекста в американской традиции рассматривается как следствие ее ориентации только на «межличностную» психологию. Принимая полностью эти аргументы, остается лишь сожалеть о том, что выяснение причинно-следственных зависимостей в области межгрупповых отношений и в рамках данного подхода оказалось оторванным от детерминирующей их более широкой системы общественных отношений.

Психология межгрупповых отношений в рамках принципа деятельности

Чтобы стало ясным содержание этого принципа в данном контексте, необходимо сделать несколько предварительных замечаний относительно общего понимания проблемы межгрупповых отношений в отечественной социальной психологии [Агеев, 1983].

Первое из таких замечаний касается определения *предмета* собственно социально-психологического исследования проблемы. Как видно из

ее анализа, два узла проблемы остались не вполне ясными: отношения *каких именно групп* должна исследовать социальная психология и *что именно* в отношениях этих групп должно быть подвергнуто изучению? Оба этих узла возникли в связи с промежуточным положением социальной психологии между психологией и социологией.

В самом деле, если вся область больших социальных групп должна быть включена в предмет социологии, то в области межгрупповых отношений объектом социально-психологического анализа должны остаться лишь малые группы. Такой подход был долгое время достаточно типичным. Но критика переоценки малых групп в системе социально-психологического знания привела к тому, что стал преобладать акцент на изучение взаимоотношения именно *больших* групп, так как только в этом случае можно повысить социальную значимость самой дисциплины.

Вряд ли подобное ограничение области межгрупповых отношений представляется правомерным. Подобно тому как проблема группы в социальной психологии включает в себя анализ и малых, и больших групп, область межгрупповых отношений должна предполагать изучение отношений как между *большими*, так и между *малыми* группами. Специфика социальной психологии не в том, какие «единицы» анализа имеются в виду, а в том, каков тот *угол зрения*, который характеризует ее подход.

Отсюда — содержание второго узла: что же именно исследует социальная психология в области межгрупповых отношений? В отличие от социологии здесь в центре внимания стоят не межгрупповые процессы и явления сами по себе, а внутреннее отражение этих процессов, т.е. когнитивная сфера, связанная с различными аспектами межгруппового взаимодействия [Агеев, 1983]. Внимание концентрируется на проблеме *отношений*, возникающих в ходе взаимодействия между группами, как внутренней, *психологической* категории.

Однако в отличие от когнитивистской ориентации такое понимание предполагает не только связь субъективного отражения межгрупповых отношений с реальной деятельностью исследуемых групп, но и *детерминацию* ею всех когнитивных процессов, сопровождающих эти отношения. Так же как и при интерпретации группы, причинно-следственные зависимости, обусловленность когнитивной сферы параметрами совместной групповой деятельности выступают главным направлением изучения всей области. В данном случае уместно рассуждение по аналогии: группы существуют объективно и для социальной психологии важно, при каких условиях группа превращается для индивида в психологическую реальность; точно так же межгрупповые отношения существуют *объективно* и для социальной психологии важно, как этот факт предопределяет их *восприятие* друг другом.

Второе замечание касается самого термина «перцептивные процессы межгрупповых отношений». Выше уже отмечалась известная метафоричность термина «социальная перцепция» и его значительно более богатое содержание по сравнению с термином «перцепция» в общей психологии. В общей схеме перцептивных процессов был отмечен вариант социально-перцептивного процесса, когда и субъектом, и объектом восприятия выступает *группа*. Понимание группы как *субъекта* социальной перцепции означает конституирование совершенно нового уровня анализа социально-перцептивных процессов, требующего сопоставления привычного для исследования межличностного восприятия с восприятием межгрупповым.

Природа *межгруппового восприятия* заключается в том, что здесь имеет место упорядочение индивидуальных когнитивных структур, связывание их в единое целое; это *не простая сумма* восприятий чужой группы индивидами, принадлежащими к субъекту восприятия, но именно совершенно *новое качество*, групповое образование. Оно обладает двумя характеристиками: для группы—субъекта восприятия это ***«целостность»***, которая определяется как степень совпадения представлений членов этой группы о другой группе («все» или «не все» думают о другой группе так-то). Относительно группы—объекта восприятия это ***«унифицированность»***, которая показывает степень распространения представлений о другой группе на отдельных ее членов («все» в другой группе такие или «не все»). Целостность и унифицированность — специфические *структурные* характеристики межгруппового восприятия.

Динамические его характеристики также отличаются от динамических характеристик межличностного восприятия: межгрупповые социально-перцептивные процессы обладают большей *устойчивостью, консервативностью, ригидностью*, поскольку их субъектом является не один человек, а группа, и формирование таких процессов не только более длительный, но и более сложный процесс, в который включается как индивидуальный жизненный опыт каждого члена группы, так и опыт «жизни» группы. Диапазон возможных сторон, с точки зрения которых воспринимается другая группа, значительно более узок по сравнению с тем, что имеет место в случае межличностного восприятия: образ другой группы формируется непосредственно в зависимости от ситуаций совместной межгрупповой деятельности [Агеев, 1983. С. 65—66].

Совместная межгрупповая деятельность не сводится только к непосредственному взаимодействию (как это было в экспериментах Шерифа). Межгрупповые отношения и, в частности, представления о «других группах» могут возникать и при отсутствии непосредственного взаимодействия между группами, как, например, в случае отношений между большими группами. Здесь в качестве опосредующего фактора выступает более широкая система социальных условий, общественно-исто-

рическая деятельность данных групп. Таким образом, межгрупповая деятельность может выступать как в форме непосредственного взаимодействия различных групп, так и в своих крайне опосредованных *безличных* формах, например, через обмен ценностями культуры, фольклора и т.п.

Примеров такого рода отношений можно найти очень много в области международной жизни, когда образ «другого» (другой страны, другого народа) формируется вовсе не обязательно в ходе непосредственного взаимодействия, но на основе впечатлений, почерпнутых из художественной литературы, средств массовой информации и т.п. Как сама природа межгруппового восприятия, так и зависимость его от характера культуры обусловливают особо важную роль стереотипов в этом процессе. Стереотип помогает быстро и достаточно надежно категоризировать воспринимаемую группу, однако, коль скоро стереотип другой группы наполняется негативными характеристиками («все они такие-то и такие-то»), он начинает способствовать формированию межгрупповой враждебности, так как происходит поляризация оценочных суждений. Как уже отмечалось, особенно жестко эта закономерность проявляется в межэтнических отношениях. Стереотипы проявляются и в непосредственном межгрупповом взаимодействии, где их специфика описана в упоминавшейся «гипотезе контакта».

Предлагаемый подход к анализу межгрупповых отношений является дальнейшим развитием принципа деятельности: межгрупповое восприятие само по себе интерпретируется с точки зрения конкретного содержания совместной деятельности различных групп. Разработка этой проблемы на экспериментальном уровне позволяет по-новому объяснить многие феномены, полученные в традиционных экспериментах.

Экспериментальные исследования

В серии экспериментов, выполненных в рамках изложенного подхода, проверялось предположение о зависимости межгруппового восприятия, в частности его адекватности, от характера совместной групповой деятельности.

В первой серии экспериментов [Агеев, 1983], проведенных на студенческих группах одного техникума в период экзаменационной сессии, в качестве конкретных показателей адекватности межгруппового восприятия выступали: 1) прогнозирование групповой победы в ситуации межгруппового соревнования; 2) объяснение причин победы или поражения «своей» и «чужой» групп в этом соревновании; 3) представление о потенциальных успехах «своей» и «чужой» групп в различных сферах деятельности, не связанных непосредственно с экспериментальной ситуацией. Мерой адекватности служила *степень предпочтения* по

указанным параметрам, которая демонстрируется по отношению к «своей» группе. Эксперимент заключался в следующем: две группы студентов должны были одновременно сдавать зачет по одному и тому же предмету одному и тому же преподавателю. В двух экспериментальных группах студентам сообщалось, что та группа, которая продемонстрирует в процессе семинарского занятия хорошие знания, получит автоматический зачет, члены же другой группы останутся и будут сдавать зачет обычным путем (каждый будет отвечать индивидуально). Им объяснялось также, что общая групповая оценка будет складываться в ходе семинарского занятия из оценок индивидуальных выступлений, каждое из которых получит определенную сумму баллов. Однако в ходе эксперимента сумма баллов оставалась для испытуемых неизвестной; экспериментатор лишь называл лидирующую группу. Причем в первой ситуации экспериментатор умышленно называл лидирующей все время одну и ту же группу, а во второй ситуации — обе группы попеременно. В третьей группе (выступавшей в качестве контрольной) студентам сообщалось, что автоматический зачет получит не та или иная группа в целом, а лишь часть наиболее успешно выступивших на семинаре студентов независимо от их групповой принадлежности.

Результаты этой серии экспериментов в целом подтвердили выдвинутые гипотезы: экспериментальные ситуации по сравнению с контрольной показали, что в условиях межгруппового соревнования наблюдалось: а) значительно большее количество реплик в поддержку членов «своей» группы; б) значительно большее количество попыток помешать выступлениям «чужих»; в) регуляция выбора (подсказка экзаменатору вызывать тех членов «своей» группы, которые увеличивают ее шансы на победу); г) большее употребление местоимения «мы» при объяснении своей победы и местоимения «они» при объяснении своего поражения.

По всем трем параметрам межгруппового восприятия данные двух первых ситуаций значимо отличались от контрольной. В эксперименте было установлено, что межгрупповое восприятие зависит от характера совместной групповой деятельности: в ситуациях соревнования обе экспериментальные группы выбрали стратегию внутригруппового фаворитизма, т.е. их восприятие другой группы оказалось неадекватным. В определенном смысле результаты подтвердили данные Шерифа.

Теперь нужно было ответить на вопрос о том, при *всяких ли условиях* межгрупповой деятельности будет избрана такая стратегия во взаимодействии. Ведь в первой серии экспериментов совместная межгрупповая деятельность была организована по принципу «игры с нулевой суммой» (одна группа полностью выигрывала, другая — полностью проигрывала); кроме того, внешние критерии оценки достижений группы носили амбивалентный характер (не были достаточно ясными для

участников, поскольку каждому не сообщался балл его успешности и давалась лишь общая неаргументированная оценка деятельности группы).

Во второй серии экспериментов условия межгрупповой совместной деятельности были существенно изменены. В этот раз эксперимент проводился в пионерском лагере, где отрядам два раза задавались ситуации соревнования с различной его организацией: в первом случае в середине лагерной смены дети участвовали в спортивном соревновании, во втором случае в конце лагерной смены совместно трудились, оказывая помощь соседнему совхозу. Параллельно с осуществлением двух этапов эксперимента вожатые отрядов по просьбе экспериментатора проводили определенную повседневную работу с детьми: перед спортивным соревнованием всячески подчеркивали *состязательные* моменты, а перед работой в совхозе этот акцент был снят. В результате проведенных экспериментов было выявлено, что в условиях спортивного соревнования наблюдался резкий рост внутригруппового фаворитизма, а на этапе совместной деятельности в совхозе, напротив, его резкое уменьшение.

При интерпретации этих результатов было принято во внимание следующее: 1) на первом этапе второй серии (спортивное соревнование) не имела места модель «игры с нулевой суммой», поскольку не было однозначной победы или однозначного поражения (отряды просто ранжировались по степени успеха). Кроме того, критерии оценки были очевидными и наглядными; 2) два этапа второй серии также различались между собой: на втором этапе межгрупповая деятельность (труд в совхозе) приобрела самостоятельную и социально значимую ценность, не ограничивающуюся узкогрупповыми целями в межгрупповом соревновании. Отсюда можно заключить, что важнейшим фактором, который привел к снижению уровня внутригруппового фаворитизма и тем самым неадекватности межгруппового восприятия, явилась не сама по себе ситуация межгруппового взаимодействия, но принципиально новая по своей значимости деятельность, с отчетливо выраженным содержанием и стоящая *над* узкогрупповыми целями.

При сравнении данных двух серий эксперимента можно заключить, что негативная роль такой формы межгруппового взаимодействия, организованного по принципу «игры с нулевой суммой» (что приводит к неадекватности межгруппового восприятия), может быть компенсирована иным характером совместной межгрупповой деятельности. Средством такой компенсации являются более общие («надгрупповые») цели, ценности совместной ***социально значимой*** деятельности. При этом имеет значение и такой факт, как накапливаемый группами опыт совместной жизнедеятельности. Понятным становится расхождение полученных данных с данными А. Тэшфела, где феномен внутригруппового фа-

воритизма был представлен как *«константа»*, что было обусловлено, по-видимому, лабораторным характером эксперимента и участием в нем не знакомых ранее друг с другом людей.

На основе предложенного подхода принципиальная схема генезиса межгрупповых процессов может выглядеть следующим образом:

Объективные условия совместной
межгрупповой деятельности
↓
Характер непосредственного
межгруппового взаимодействия
↓
Параметры процессов
межгруппового восприятия

Наличие трех звеньев в этой схеме позволяет по-новому объяснить соотношение внутригруппового фаворитизма как стратегии межгруппового взаимодействия и как характеристики межгруппового восприятия. Межгрупповое восприятие оказывается неадекватным (феномен внутригруппового фаворитизма) в таком межгрупповом взаимодействии, которое оторвано от социально значимой совместной деятельности групп. Стабилизация неадекватных представлений о других группах может, следовательно, быть преодолена, если группы включить в деятельность с общими для них целями и ценностями.

Значение проблематики межгрупповых отношений

Все сказанное позволяет обсудить в более широком плане вопрос о соотношении когнитивных и социальных аспектов межгруппового взаимодействия. Как мы видели, вывод об универсальности внутригруппового фаворитизма, полученный Тэшфелом, в значительной мере обусловлен тем, что эти два аспекта не были достаточно четко разведены. Это хорошо осознают сторонники концепции социальных представлений во французской социальной психологии. Так, в примыкающих к этому направлению работах В. Дуаза, хотя и подчеркивается влияние субъективного фактора на процессы межгрупповых отношений, признается *социальное содержание когнитивных категорий*. Пытается выйти за узкие рамки когнитивизма и М. Кодол, который рассматривает не просто когнитивные структуры, возникающие в процессе межгрупповых отношений, но влияние этих структур на изменение самих отношений. Особенности формирования представлений о другой группе в условиях объективно существующего конфликта изучал М. Плон. Обобщая

эксперименты этих исследователей, С. Московиси близко подходит к выводу о том, что межгрупповая дискриминация ***не имеет абсолютного*** характера и не является атрибутом *любых* межгрупповых отношений [Донцов, Емельянова, 1987].

Разработка проблемы межгрупповых отношений на основе принципа деятельности вносит существенный вклад в развитие этих идей: теперь можно констатировать не просто тот факт, что социальные отношения могут способствовать развитию межгрупповой дискриминации лишь при определенных условиях, но и назвать средство, при помощи которого она вообще может быть снята. Таким средством выступает совместная деятельность групп. При ее наличии межгрупповая дифференциация, проявляющая себя на когнитивном уровне как констатация различий между «своей» и «чужой» группами, совсем не обязательно в реальном взаимодействии приводит к аутгрупповой враждебности.

Введение проблематики межгрупповых отношений в социальную психологию имеет большое значение для обогащения знаний о самих группах. Становится очевидным, что характер межгруппового взаимодействия влияет и на *внутригрупповые* процессы: удовлетворенность от принадлежности к группе, характер межличностных отношений, точность их восприятия членами группы, групповые решения и др. Проводились эксперименты, выявлявшие сравнительные характеристики групповых процессов в зависимости *от места*, занимаемого группой в межгрупповом соревновании, и *от восприятия группой этого места* (т.е. от субъективной оценки меры собственного успеха). Соответственно были получены данные, касающиеся и неуспешных групп. В частности, удалось установить, что в случае стабильной неудачи группы в ней значительно ухудшается качество межличностных отношений: уменьшается число связей по типу взаимной симпатии, увеличивается число негативных выборов, наблюдается сдвиг в сторону повышения числа конфликтов. В качестве косвенного результата было обнаружено, что сам интерес к проблемам межличностных отношений более интенсивно выражен в «неуспешных» группах. Это является показателем того, что недостаточная интегрированность группы совместной деятельностью снижает показатели ее эффективности: внимание членов группы концентрируется не столько на отношениях деятельностной зависимости, сколько на отношениях межличностных. Констатация подобного сдвига может служить диагностическим средством для определения уровня группового развития [Агеев, 1983].

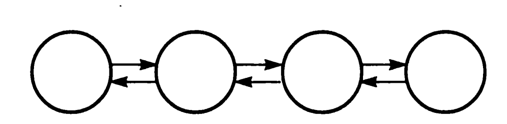
В более широком, методологическом плане эти данные важны для понимания того, что малая группа не может ни при каких обстоятельствах рассматриваться как изолированная система: для объяснения любого внутригруппового процесса необходимо выйти за рамки малой

группы. Тезис о детерминированности всех процессов малой группы более широкой системой общественных отношений получает свое раскрытие и конкретизацию: ближайшей сферой таких отношений являются отношения между группами. Возникает своеобразный «межгрупповой контекст», который есть разновидность социального контекста.

Этими принципами необходимо руководствоваться, решая *практические* проблемы межгрупповых отношений. Так, на уровне малых групп может быть усовершенствован поиск оптимальных форм сотрудничества, на уровне больших групп — сняты некоторые вопросы межэтнических конфликтов. Может быть вычленен и своеобразный «средний» уровень рассмотрения проблемы — взаимоотношение профессий, различных ведомств между собой и др.

Перспектива исследований психологии межгрупповых отношений должна включить в себя два сечения: отношения между группами ***«по горизонтали»***, т.е. между группами, не связанными отношениями подчинения, а существующими как бы «рядом» (школьный класс со школьным классом, команда с командой, если речь идет о малых группах, или нация с нацией, демографическая группа с демографической группой, если речь идет о больших группах). Вариант этого сечения — взаимоотношения разных, но *не соподчиненных* групп: семья, школа, спортивная секция и т.д. Второе сечение — отношения между группами ***«по вертикали»***, т.е. в системе некоторой их иерархии: бригада, цех, завод, объединение и т.п. Этот второй случай логично позволит включить в проблематику межгрупповых отношений также относительно новый раздел социальной психологии — психологию организации (рис. 15).

I. «Горизонтальное»



II. «Вертикальное»

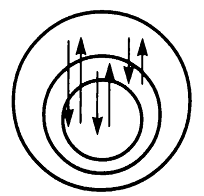


Рис. 15. *Два направления исследований психологии межгрупповых отношений*

Реализация такой перспективы будет важным фактором «достраивания» социальной психологии, поскольку расширит в значительной мере сферу ее практического применения, включит ее в более широкий круг социальных проблем. В условиях современного этапа развития нашего общества это — важная социальная функция науки, способствующая стабилизации общественных отношений.

Литература

Агеев В. С. Психология межгрупповых отношений. М., 1983.

Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие: Социально-психологические проблемы. М., 1990.

Аронсон Э. Общественное животное / Пер. с англ. М., 1998 (Гл. 4).

Донцов А. И., Емельянова Т. П. Концепция социальных представлений в современной французской психологии. М., 1987.

Донцов А. И., Стефаненко Т. Г. Стереотипы: Вчера, сегодня, завтра // Социальная психология в современном мире. М., 2002.

Росс Л., Нисбет Р. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии / Пер. с англ. М., 1999.

Хьюстон М., Штребе В., Стефенсон Дж. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. М., 2001 (Гл. 17).



Раздел IV

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ

Глава 15. *Проблема личности в социальной психологии*

Глава 16. *Социализация*

Глава 17. *Социальная установка*

Глава 18. *Личность в группе: социальная идентичность*

Глава 15

Проблема личности в социальной психологии

Личность — предмет исследования в социологии и психологии

Весь ход предшествующих рассуждений приводит нас к необходимости рассмотреть теперь тот круг проблем, который непосредственно связан с проблемой личности. Однако прежде чем начать анализ этих проблем, необходимо уточнить тот «разрез», который является специфическим для социальной психологии [Проблема личности в социальной психологии, 1979]. Уже в многочисленных и разнообразных определениях предмета социальной психологии заложена некоторая противоречивость суждений относительно того, какое место должна занять проблема личности в этой науке. При характеристике позиций в дискуссии о предмете социальной психологии уже говорилось о том, что одна из них понимала преимущественно под задачей социальной психологии исследование именно *личности* [Платонов, 1979. С. 272], хотя и добавлялось при этом, что личность должна рассматриваться в контексте группы. Но, так или иначе, акцент был сделан на личность, на ее социально обусловленные характеристики, на формирование в ней определенных качеств в результате социального воздействия и т.д.

Вместе с тем другая позиция в дискуссии основывалась на том, что для социальной психологии личность — отнюдь *не главный объект* исследования, поскольку сам «замысел» существования этой особой отрасли психологического знания состоит в том, чтобы изучать «психологию группы». При такой аргументации предполагалось, хотя это и не всегда было выражено открыто, что собственно личность выступает как предмет исследования в *общей* психологии, а отличие социальной психо-

логии от последней и состоит в другом фокусе интереса[10]. В принятом нами определении социальной психологии проблема личности присутствует как *законная проблема* этой науки, однако изучаемая в *специфическом* аспекте. Характеристика этого аспекта, аргументация в его пользу и должны быть сделаны.

Необходимость этого диктуется еще и другим соображением. Проблема личности является не только проблемой всей совокупности *психологических* наук, и поэтому, даже если мы определим «границы» между ними в подходе к личности, мы не решим вопрос о специфике анализа полностью. В настоящее время интерес к проблемам возможностей человеческой личности настолько велик, что практически *все* общественные науки обращаются к этому предмету исследования: проблема личности стоит в центре и философского, и социологического знания; ею занимаются и этика, и педагогика, и генетика. Можно, конечно, пренебречь точным обозначением сферы и угла зрения в исследовании этого действительно общезначимого феномена и работать по принципу: «Все, что будет познано и описано, будет полезно». Но, хотя с практической точки зрения в таком рассуждении и есть резон, вряд ли такой подход способствует повышению эффективности исследований. К тому же для каждой научной дисциплины важна внутренняя логика, и она требует более точного самоопределения в изучении тех проблем, которые представляют интерес для многих наук.

Совместность их усилий предполагает *комплексный* подход к исследованию личности, а он возможен лишь при достаточно точном определении области поиска для каждой из вовлеченных дисциплин.

Таким образом, для социальной психологии важно как минимум установить отличие своего подхода к личности от подхода к ней в двух «родительских» дисциплинах: социологии и психологии. Эта задача не может иметь единого решения для любых систем как социологического, так и психологического знания. Вся трудность ее решения заключается в том, что в зависимости от понимания личности в какой-либо конкретной социологической или психологической концепции только и можно понять специфику ее как предмета исследования в социальной психологии. Естественно, что при этом должны быть включены в анализ и те философские предпосылки, которые лежат в основе системы наук о человеке [Белинская, 2002].

В структуре социологического знания исследование личности имеет солидную традицию [Белинская, Тихомандрицкая, 2001] и довольно точно обозначен раздел «Социология личности», не менее прочную традицию имеет внутри общей психологии раздел «Психология личности».

---

[10] Сегодня ситуация еще более усложняется, поскольку «Психология личности» теперь вообще обозначена как самостоятельная область психологии [см.: Асмолов, 2002].

Строго говоря, именно относительно этих двух разделов надо найти место и разделу социально-психологической науки «Социальная психология личности». Как видно, предложенный вопрос в каком-то смысле повторяет вопрос об общих границах между социальной психологией и ее «родительскими» дисциплинами. Теперь он может быть обсужден более конкретно.

Что касается отличий социально-психологического подхода к исследованию личности от ***социологического подхода***, то эта проблема решается более или менее однозначно. Если система социологического знания имеет дело преимущественно с анализом объективных закономерностей общественного развития, то естественно, что фокус интереса здесь — макроструктура общества, и прежде всего такие единицы анализа, как социальные институты, законы их функционирования и развития, структура общественных отношений, а следовательно, и социальная структура каждого конкретного типа общества.

Все сказанное не означает, что в этом анализе нет места проблемам личности. Как уже отмечалось, безличный характер общественных отношений как отношений между социальными группами не отрицает их определенной «личностной» окраски, поскольку реализация законов общественного развития осуществляется только через деятельность людей. Следовательно, конкретные люди, личности являются носителями этих общественных отношений. Понять содержание и механизм действия законов общественного развития нельзя вне анализа действий личности. Однако для изучения общества на макроуровне принципиально важным является рассмотрение личности как *представителя определенной социальной группы.*

В. А. Ядов, отмечая специфику социологического интереса к личности, усматривает ее в том, что для социологии личность «важна не как индивидуальность, а как обезличенная личность, как социальный тип, как деиндивидуализированная, деперсонифицированная личность» [Личность и массовые коммуникации, 1969. С. 13]. Аналогичное решение предлагает и Е. В. Шорохова: «Для социологии личность выступает как продукт общественных отношений, как выразитель и конкретный носитель этих отношений, как субъект общественной жизни, как элемент общности» [Шорохова, 1975. С. 66]. Эти слова не следует понимать так, что конкретные личности совсем выпадают из анализа: в них воплощаются значимые для группы характеристики, именно личности выступают в различных массовых действиях. Главная проблема социологии личности — это проблема *социальной типологии* личности.

Практически в социологический анализ вкрапливаются и другие проблемы, в частности те, которые являются специальными проблемами социальной психологии, например, проблема социализации и некоторые другие. Но отчасти такое вкрапление объясняется тем простым

фактом, что социальная психология в силу особенностей своего становления в нашей стране до определенного периода времени не занималась этими проблемами, отчасти же тем, что практически в каждом вопросе, касающемся личности, можно усмотреть и некоторый социологический аспект. Основная же направленность социологического подхода достаточно определенна [Смелзер, 1994].

Гораздо сложнее обстоит дело с разделением проблематики личности в социальной психологии и ***общепсихологическим подходом***, прежде всего потому, что в самой общей психологии нет единства в подходе к пониманию личности. Правда, тот факт, что личность описывается по-разному в системе общепсихологической науки различными авторами, не касается вопроса о ее социальной детерминации, в чем согласны все, исследующие проблему личности в отечественной общей психологии.

Различия в трактовке личности касаются других сторон проблемы, пожалуй, больше всего — представления о ***структуре личности***. Предложено несколько способов описания личности, и каждый из них соответствует определенному представлению о структуре личности. Меньше всего согласия существует по вопросу о том, «включаются» или нет в личность индивидуальные психологические особенности. Ответ на этот вопрос различен у разных авторов. Как справедливо было отмечено, многозначность понятия личности приводит к тому, что одни понимают под личностью конкретного субъекта деятельности в единстве его индивидуальных свойств и его социальных ролей, а другие понимают личность «как социальное свойство индивида, как совокупность интегрированных в нем социально значимых черт, образовавшихся в прямом и косвенном взаимодействии данного лица с другими людьми и делающих его, в свою очередь, субъектом труда, познания и общения» [Кон, 1969. С. 7]. Хотя второй подход чаще всего рассматривается как социологический, он присутствует также внутри общей психологии в качестве одного из полюсов. Спор здесь идет именно по вопросу о том, должна ли личность в психологии быть рассмотрена преимущественно в этом втором значении или в системе данной науки главное — соединение в личности (а не просто в «человеке») социально значимых черт и индивидуальных свойств.

Наиболее полным выражением первого подхода явилась концепция Б. Г. Ананьева о целостной структуре человека как индивида, личности, субъекта деятельности, индивидуальности. При этом подчеркивалось, что в структуре человека как личности и субъекта деятельности «функционируют природные свойства человека как индивида» [Ананьев, 1976. С. 334]. В природные свойства включены возрастно-половые, нейродинамические, конституционально-биохимические свойства.

Специально вопрос о структуре личности освещался К. К. Платоновым, выделившим в структуре личности ее различные подструктуры, перечень которых варьировал и в последней редакции состоял из четы-

рех подструктур, или уровней: 1) биологически обусловленная подструктура (куда входят темперамент, половые, возрастные, иногда патологические свойства психики); 2) психологическая подструктура, включающая индивидуальные свойства отдельных психических процессов, ставших свойствами личности (памяти, эмоций, ощущений, мышления, восприятия, чувств и воли); 3) подструктура социального опыта (куда входят приобретенные человеком знания, навыки, умения и привычки); 4) подструктура направленности личности (внутри которой имеется в свою очередь особый иерархически взаимосвязанный ряд подструктур: влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, индивидуальная картина мира и высшая форма направленности — убеждения) [Платонов, 1975. С. 39–40].

По мнению Платонова, подструктуры эти различаются по «удельному весу» социального и биологического содержаний; именно по выбору таких подструктур как предмета анализа общая психология отличается от социальной. Общая психология концентрирует свое внимание на трех первых подструктурах: *биологической* (пол, возраст, темперамент), *психологической* (память, эмоции, мышление), *социального опыта* (знания, навыки, умения, привычки). На долю социальной психологии остается четвертая подструктура, поскольку социальная детерминация личности представлена именно на уровне этой подструктуры. Важно, что при этом подходе в *личность* включен весь набор характеристик *человека.*

Принципиально иной подход к вопросу был предложен Л. С. Выготским, С. Л. Рубинштейном, А. Н. Леонтьевым. Личность трактуется здесь как надприродное, историческое в человеке, что возникает в результате культурного развития (Выготский), поэтому личность — категория общественная, а не психологическая (Рубинштейн). Леонтьев акцентирует вопрос о неразрывной связи личности с деятельностью: «личность человека ни в каком смысле не является предсуществующей по отношению к его деятельности, как и его сознание, она ею порождается» [Леонтьев, 1975. С. 173]. Поэтому ключом к научному пониманию личности может быть только исследование процесса порождения и трансформаций личности человека в его деятельности. Личность выступает в таком контексте, с одной стороны, как *условие* деятельности, а с другой — как ее *продукт.* Такое понимание дает основание и для структурирования личности: для выявления структуры личности должна быть выявлена иерархия ее *деятельностей*, за которой лежит иерархия ее *мотивов,* а также иерархия соответствующих им *потребностей* [Асмолов, 1988]. Два ряда детерминант — биологические и социальные — здесь не выступают как два равноправных фактора. Напротив, проводится мысль, что личность с самого начала задана в системе социальных связей, что нет *вначале* лишь биологически детерминированной личности, на которую *впоследствии* «наложились» социальные связи.

Идея социальной детерминации проведена здесь наиболее последовательно: личность не может быть интерпретирована как интегрирование лишь биосоматических и психофизиологических параметров. Можно, конечно, утверждать, что здесь представлен не общепсихологический, а именно социально-психологический подход к личности, как это, кстати, иногда и делается оппонентами. Однако если обратиться к самой сути всей концепции, к пониманию предмета психологии Леонтьевым, то становится ясно, что здесь изложен подход общей психологии к проблеме личности, принципиально отличающийся от традиционных, а вопрос о том, как должна подойти к этой проблеме социальная психология, еще предстоит решить особо.

Трудности выделения специфического социально-психологического угла зрения при этом только начинаются. Было бы легко вычленить круг его проблем, если бы на его долю осталась вся область социальной детерминации личности. Но такой подход был бы уместен (и он действительно имеет место) в тех системах психологии, где допускается первоначальное рассмотрение личности вне ее социальных связей. Социальная психология в такой системе начинается там, где начинают анализироваться эти социальные связи. При последовательном же проведении идей, сформулированных Выготским, Рубинштейном, Леонтьевым, такой подход просто неправомерен. Все разделы психологической науки рассматривают личность как изначально данную в системе социальных связей и отношений, детерминированную ими и притом выступающую в качестве активного субъекта деятельности. Собственно социально-психологические проблемы личности начинают решаться на этой основе.

Специфика социально-психологической проблематики личности

Этот вопрос широко обсуждается в литературе. Так, в работах Б. Д. Парыгина модель личности, которая должна занять место в системе социальной психологии, предполагает соединение двух подходов: социологического и общепсихологического. Хотя сама эта идея не вызывает возражений, описание каждого из синтезируемых подходов представляется спорным: социологический подход характеризуется тем, что в нем личность рассматривается преимущественно как *объект* социальных отношений, а общепсихологический — тем, что здесь акцент сделан лишь «на всеобщих механизмах психической деятельности индивида». Задача же социальной психологии — «раскрыть всю структурную сложность личности, которая является одновременно как объектом, так и субъектом общественных отношений...» [Парыгин, 1971. С. 109]. Вряд ли и социолог, и психолог согласятся с таким членением задач: в большинстве концепций как социологии, так и общей психологии принимают тезис о том, что человек — одновременно и объект, и субъект исторического про-

цесса, и эта идея не может быть воплощена *только* в социально-психологическом подходе к личности.

В частности, вызывает возражение общепсихологическая модель личности, которая «ограничивается обычно интеграцией лишь биосоматических и психофизиологических параметров структуры личности» [Там же. С. 115]. Как уже отмечалось, традиция культурно-исторической обусловленности человеческой психики направлена прямо против этого утверждения: не только личность, но и отдельные психические процессы рассматриваются как детерминированные общественными факторами. Тем более нельзя утверждать, что при моделировании личности здесь принимаются в расчет только биосоматические и психофизиологические параметры. Соответственно вряд ли можно согласиться и с трактовкой социально-психологического подхода к личности как к простому наложению «друг на друга биосоматической и социальной программы» [Там же].

Можно подойти к определению специфики социально-психологического подхода описательно, т.е. на основании практики исследований просто перечислить подлежащие решению задачи, и этот путь будет вполне оправдан. Так, в частности, среди задач называются: детерминация психического склада личности; социальная мотивация поведения и деятельности личности в различных общественно-исторических и социально-психологических условиях; классовые, национальные, профессиональные особенности личности; закономерности формирования и проявления общественной активности, пути и средства повышения этой активности; проблемы внутренней противоречивости личности и пути ее преодоления; самовоспитание личности и пр. [Шорохова, 1975. С. 66]. Каждая из этих задач сама по себе представляется очень важной, но уловить определенный принцип в предложенном перечне не удается, так же как не удается ответить на вопрос: в чем же специфика исследования личности в социальной психологии?

Не решает вопроса и апелляция к тому, что в социальной психологии личность должна быть исследована в *общении* с другими личностями, хотя такой аргумент также иногда выдвигается. Он должен быть отвергнут потому, что в принципе и в общей психологии имеет место большой пласт исследования личности в общении. В современной общей психологии довольно настойчиво проводится мысль о том, что общение имеет право на существование как проблема именно в рамках общей психологии.

Сформулировать ответ на поставленный вопрос можно, опираясь на принятое определение предмета социальной психологии, а также на понимание личности, предложенное А. Н. Леонтьевым. Социальная психология не исследует специально вопрос о социальной обусловленности личности не потому, что этот вопрос не является для нее важным, а потому, что он решается всей психологической наукой и в первую оче-

редь общей психологией. Социальная психология, пользуясь определением личности, которое дает общая психология, выясняет, *каким образом, т.е. прежде всего в каких конкретных группах, личность, с одной стороны, усваивает социальные влияния (через какую из систем ее деятельности), а с другой — каким образом, в каких конкретных группах она реализует свою социальную сущность (через какие конкретные виды совместной деятельности).*

Отличие такого подхода от ***социологического*** заключается не в том, что для социальной психологии не важно, каким образом в личности представлены социально-типические черты, а в том, что она выявляет, как сформировались эти социально-типические черты, почему в одних условиях они проявлялись в полной мере, а в других возникли какие-то иные вопреки принадлежности личности к определенной социальной группе. Для этого в большей мере, чем в социологическом анализе, здесь делается акцент на *микросреду* формирования личности, хотя это не означает отказа от исследования и макросреды ее формирования. В большей мере, чем в социологическом подходе, здесь принимаются в расчет такие регуляторы поведения и деятельности личности, как вся система межличностных отношений и их эмоциональная регуляция.

От ***общепсихологического*** подхода названный подход отличается не тем, что здесь изучается весь комплекс вопросов социальной детерминации личности, а в общей психологии — нет. Отличие заключается в том, что социальная психология рассматривает поведение и деятельность «социально детерминированной личности» в *конкретных* реальных социальных группах, индивидуальный *вклад* каждой личности в деятельность группы, *причины,* от которых зависит величина этого вклада в общую деятельность. Точнее, изучаются два ряда таких причин: коренящихся в характере и уровне развития тех групп, в которых личность действует, и коренящихся в самой личности, например в условиях ее социализации.

Можно сказать, что для социальной психологии главным ориентиром в исследовании личности является взаимоотношение личности с группой (не просто *личность в группе*, а именно результат, который получается от *взаимоотношения личности с конкретной группой*). На основании таких отличий социально-психологического подхода от социологического и общепсихологического можно вычленить проблематику личности в социальной психологии.

Самое главное — это выявление тех закономерностей, которым подчиняются поведение и деятельность личности, включенной в определенную социальную группу. Но такая проблематика немыслима как отдельный, «самостоятельный» блок исследований, предпринятых вне исследований группы. Поэтому для реализации этой задачи надо по существу возвратиться ко всем тем проблемам, которые решались для группы, т.е. «повторить» проблемы, рассмотренные выше, но взглянуть на

них с другой стороны — не со стороны группы, а со стороны личности. Тогда это будет, например, проблема лидерства, но с тем оттенком, который связан с личностными характеристиками лидерства как группового явления; или проблема аттракции, рассмотренная теперь с точки зрения характеристики некоторых черт эмоциональной сферы личности, проявляющихся особым образом при восприятии другого человека. Короче говоря, специфически социально-психологическое рассмотрение проблем личности рас — *другая сторона рассмотрения проблем группы.*

Но вместе с тем остается еще ряд специальных проблем, которые в меньшей степени затронуты при анализе групп и которые тоже входят в понятие «социальная психология личности». Для выявления того, через посредство каких групп осуществляется влияние общества на личность, важно изучение конкретного *жизненного пути* личности, тех ячеек микро- и макросреды, через которые он проходит [Психология развивающейся личности, 1987]. Говоря традиционным языком социальной психологии, это проблема ***социализации***. Несмотря на возможность выделения в этой проблеме социологических и общепсихологических аспектов, это — специфическая проблема именно социальной психологии личности.

С другой стороны, важно проанализировать, каков же результат, получившийся не в ходе пассивного усвоения социальных воздействий, но в ходе *активного освоения* ею всей системы социальных связей. Как личность действует в условиях активного общения с другими в тех реальных ситуациях и группах, где протекает ее жизнедеятельность, эта проблема на традиционном языке социальной психологии может быть обозначена как проблема ***социальной установки***. Это направление анализа также достаточно логично укладывается в общую схему представлений социальной психологии о взаимоотношениях личности и группы. Хотя и в этой проблеме часто усматривают и социологические, и общепсихологические грани, она как проблема входит в компетенцию социальной психологии.

Итогом исследования проблем личности в социальной психологии следует считать интегрирование личности в группе: выявление тех качеств личности, которые формируются и проявляются в группе, возникающее на основе рефлексии этих качеств чувство групповой принадлежности. На языке традиционной социальной психологии эта проблема называется проблемой ***социальной идентичности*** личности. Как и в первых двух случаях, несмотря на наличие в проблематике социологических и общепсихологических аспектов, в своем полном объеме — это проблема *социальной* психологии.

Можно согласиться с мыслью, что «социальная психология личности предстает все же как довольно неструктурированная область социально-психологических исследований, а потому сложная для какого бы то ни было систематического ее изложения» [Белинская, Тихомандриц-

кая, 2001. С. 24], но тем не менее предложенные три аспекта проблем в общих чертах могут обрисовать ее предмет.

Литература

Ананьев Б. Г. Проблемы современного человекознания. М., 1976.

Асмолов А. Г. Личность как предмет психологического исследования. М., 1988.

Белинская Е. П. Исследования личности: Традиции и перспективы // Социальная психология в современном мире. М., 2002.

Белинская Е. П., Тихомандрицкая О. А. Социальная психология личности. М., 2001.

Кон И. С. Социология личности. М., 1967.

Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.

Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М., 1971.

Платонов К. К. Социально-психологический аспект проблемы личности в истории советской психологии // Социальная психология личности. М., 1979.

Смелзер Н. Социология / Пер. с англ. М., 1994.

Шорохова Е. В. Социально-психологическое понимание личности // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.

Ядов В. А. Личность и массовые коммуникации. Тарту, 1969.

Глава 16

Социализация

Понятие социализации

Термин «социализация», несмотря на его широкую распространенность, не имеет однозначного толкования среди разных представителей психологической науки [Кон, 1988. С. 133]. В системе отечественной психологии употребляются еще два термина, которые порой предлагают рассматривать как синонимы слова «социализация»: «развитие личности» и «воспитание». Не давая пока точной дефиниции понятия социализации, скажем, что интуитивно угадываемое содержание этого понятия состоит в том, что это процесс «вхождения индивида в социальную среду», «усвоения им социальных влияний», «приобщения его к системе социальных связей» и т.д. Процесс социализации представляет собой совокупность всех социальных процессов, благодаря которым индивид усваивает определенную систему норм и ценностей, позволяющих ему функционировать в качестве члена общества [Бронфенбреннер, 1976].

Одно из возражений и строится обычно на основе такого понимания и заключается в следующем. Если личности нет вне системы социальных связей, если она изначально социально детерминирована, то какой смысл говорить о вхождении ее в систему социальных связей?

Сомнение вызывает и возможность точного разведения понятия социализации с другими, широко используемыми в отечественной психологической и педагогической литературе понятиями (*«развитие личности»* и *«воспитание»*). Это возражение весьма существенно и заслуживает того, чтобы быть обсужденным специально.

Идея развития личности — одна из ключевых идей отечественной психологии [Психология развития, 2001]. Более того, признание личности субъектом социальной деятельности придает особое значение идее развития личности: ребенок, развиваясь, становится таким субъектом, т.е. процесс его развития немыслим вне его социального развития, а значит, и вне усвоения им системы социальных связей, отношений, вне включения в них. По объему понятия «развитие личности» и «социализация» в этом случае как бы совпадают, а акцент на активность личности кажется значительно более четко представленным именно в идее развития, а не социализации: здесь он как-то притушен, коль скоро в центре внимания — социальная среда и подчеркивается направление ее воздействия на личность.

Вместе с тем если понимать процесс развития личности в ее активном взаимодействии с социальной средой, то каждый из элементов этого взаимодействия имеет право на рассмотрение без опасения, что преимущественное внимание к одной из сторон взаимодействия обязательно должно обернуться ее абсолютизацией, недооценкой другого компонента. Подлинно научное рассмотрение вопроса о социализации ни в коей мере не снимает проблемы развития личности, а, напротив, предполагает, что личность понимается как становящийся активный социальный субъект.

Несколько сложнее вопрос о соотношении понятий «социализация» и «воспитание» [Реан, Коломинский, 1999. С. 33]. Как известно, термин «воспитание» употребляется в нашей литературе в двух значениях — в узком и широком смысле слова. В узком смысле слова термин «воспитание» означает процесс целенаправленного воздействия на человека со стороны субъекта воспитательного процесса с целью передачи, привития ему определенной системы представлений, понятий, норм и т.д. Ударение здесь ставится на целенаправленность, планомерность процесса воздействия. В качестве субъекта воздействия понимается специальный институт, человек, поставленный для осуществления названной цели. В широком смысле слова под воспитанием понимается воздействие на человека всей системы общественных связей с целью усвоения им социального опыта и т.д. Субъектом воспитательного процесса в этом случае может выступать и все общество, и, как часто говорится в обыденной речи, *«вся жизнь»*. Если употреблять термин «воспитание» в узком смысле слова, то социализация отличается по своему значению от процесса, описываемого термином «воспитание». Если же это понятие употреблять в широком смысле слова, то различие ликвидируется.

Сделав это уточнение, можно так определить сущность социализации: *социализация — это двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей; с другой стороны (часто недостаточно подчеркиваемой в исследованиях), процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду.* Именно на эти две стороны процесса социализации обращают внимание многие авторы, принимающие идею социализации в русло социальной психологии, разрабатывающие эту проблему как полноправную проблему социально-психологического знания.

Вопрос ставится именно так, что человек не просто *усваивает* социальный опыт, но и *преобразовывает* его в собственные ценности, установки, ориентации. Этот момент преобразования социального опыта фиксирует не просто пассивное его *принятие*, но предполагает активность индивида в применении такого преобразованного опыта, т.е. в известной *отдаче,* когда результатом ее является не просто прибавка к уже существующему социальному опыту, но его воспроизводство, т.е. продвижение его на новую ступень. Этим объясняется преемственность в развитии не только человека, но и общества.

Первая сторона процесса социализации — усвоение социального опыта — это характеристика того, *как среда воздействует на человека*; вторая его сторона характеризует момент *воздействия человека на среду* с помощью деятельности. Активность позиции личности предполагается здесь потому, что всякое воздействие на систему социальных связей и отношений требует принятия определенного решения и, следовательно, включает в себя процессы преобразования, мобилизации субъекта, построения определенной стратегии деятельности. Таким образом, процесс социализации в этом его понимании ни в коей мере не противостоит процессу развития личности, но просто позволяет обозначить различные углы зрения на проблему. Если для возрастной психологии наиболее интересен взгляд на эту проблему «со стороны личности», то для социальной психологии — «со стороны взаимодействия личности и среды».

Содержание процесса социализации

Если исходить из тезиса, принимаемого в общей психологии, что личностью не родятся, личностью становятся, то ясно, что социализация по своему содержанию есть процесс становления личности, который начинается с первых минут жизни человека. Выделяются три сферы, в которых осуществляется прежде всего это становление личности: *деятельность, общение, само-*

сознание[11]. Каждая из этих сфер должна быть рассмотрена особо. Общей характеристикой всех этих трех сфер является процесс расширения, умножения социальных связей индивида с внешним миром.

Что касается ***деятельности***, то на протяжении всего процесса социализации индивид имеет дело с расширением «каталога» деятельностей [Леонтьев, 1975. С. 188], т.е. освоением все новых и новых видов деятельности. При этом происходят еще три чрезвычайно важных процесса. Во-первых, это *ориентировка* в системе связей, присутствующих в каждом виде деятельности и между ее различными видами. Она осуществляется через посредство личностных смыслов, т.е. означает выявление для каждой личности особо значимых аспектов деятельности, причем не просто уяснение их, но и их освоение. Можно было бы назвать продукт такой ориентации личностным выбором деятельности. Как следствие этого возникает и второй процесс — *центрирование* вокруг главного, выбранного, сосредоточение внимания на нем и соподчинение ему всех остальных деятельностей. Наконец, третий процесс — это освоение личностью в ходе реализации деятельности *новых ролей* и осмысление их значимости. Если кратко выразить сущность этих преобразований, то можно сказать, что перед нами процесс расширения возможностей индивида именно как *субъекта деятельности*.

Эта общая теоретическая канва позволяет подойти к экспериментальному исследованию проблемы. Экспериментальные исследования носят, как правило, пограничный характер между социальной и возрастной психологией, в них для разных возрастных групп изучается вопрос о том, каков механизм ориентации личности в системе деятельностей, чем мотивирован выбор, который служит основанием для центрирования деятельности. Особенно важным в таких исследованиях является рассмотрение процессов *целеобразования*. К сожалению, эта проблематика не находит пока особой разработки в ее социально-психологических аспектах, хотя ориентировка личности не только в системе данных ей непосредственно связей, но и в системе личностных смыслов, по-видимому, не может быть описана вне контекста тех социальных «единиц», в которых организована человеческая деятельность, т.е. социальных групп.

Вторая сфера — ***общение*** — рассматривается в контексте социализации также со стороны его расширения и углубления, что само собой разумеется, коль скоро общение неразрывно связано с деятельностью. *Расширение* общения можно понимать как умножение контактов чело-

---

[11] Возможен и другой принцип выявления содержания социализации, например, рассмотрение ее как *инкультурации* (трансляция культурно задаваемых ценностей), *интернализации* (усвоение моделей поведения), *адаптации* (обеспечение нормативного функционирования), *конструирования реальности* (построение стратегии «совладающего поведения») [Белинская, Тихомандрицкая, 2001. С. 33–42].

века с другими людьми, специфику этих контактов на каждом возрастном рубеже. Что же касается *углубления* общения, это прежде всего переход от монологического общения к диалогическому, децентрация, т.е. умение ориентироваться на партнера, более точное его восприятие. Задача экспериментальных исследований заключается в том, чтобы показать, во-первых, как и при каких обстоятельствах осуществляется умножение связей общения и, во-вторых, что получает личность от этого процесса. Исследования этого плана носят черты междисциплинарных исследований, поскольку в равной мере значимы как для возрастной, так и для социальной психологии. Особенно детально с этой точки зрения исследованы некоторые этапы онтогенеза: дошкольный и подростковый возраст. Что касается некоторых других этапов жизни человека, то незначительное количество исследований в этой области объясняется дискуссионным характером другой проблемы социализации — проблемы ее стадий.

Наконец, третья сфера социализации — развитие ***самосознания*** личности. В самом общем виде можно сказать, что процесс социализации означает становление в человеке образа его «Я»: отделение «Я» от деятельности, интерпретация «Я», соответствие этой интерпретации с интерпретациями, которые дают личности другие люди [Кон, 1978. С. 9]. В экспериментальных исследованиях, в том числе лонгитюдных, установлено, что образ «Я» не возникает у человека сразу, а складывается на протяжении его жизни под воздействием многочисленных социальных влияний. С точки зрения социальной психологии здесь особенно интересно выяснить, каким образом включение человека в различные социальные группы задает этот процесс. Играет ли роль тот факт, что количество групп может варьировать весьма сильно, а значит, варьирует и количество социальных «влияний»? Или такая переменная, как количество групп, вообще не имеет значения, а главным фактором выступает качество групп (с точки зрения содержания их деятельности, уровня их развития)? Как сказывается на поведении человека и на его деятельности (в том числе в группах) уровень развития его самосознания — вот вопросы, которые должны получить ответ при исследовании процесса социализации.

К сожалению, именно в этой сфере анализа особенно много противоречивых позиций. Это связано с наличием тех многочисленных и разнообразных пониманий личности, о которых уже говорилось. Прежде всего само определение «Я-образа» зависит от той концепции личности, которая принимается автором. Есть несколько различных подходов к структуре «Я». Наиболее распространенная схема включает в «Я» три компонента: познавательный (знание себя), эмоциональный (оценка себя), поведенческий (отношение к себе). Самосознание представляет собой сложный психологический процесс, включающий: *самоопределение* (поиск позиции в жизни), *самореализацию* (активность в разных сферах), *самоутверждение* (достижение, удовлетворенность), *самооценку*.

Существуют и другие подходы к тому, какова структура самосознания человека [Столин, 1984]. Самый главный факт, который подчеркивается при изучении самосознания, состоит в том, что оно не может быть представлено как простой перечень характеристик, но как понимание личностью себя в качестве некоторой *целостности*, в определении собственной *идентичности*. Лишь внутри этой целостности можно говорить о наличии каких-то ее структурных элементов.

Другое свойство самосознания заключается в том, что его развитие в ходе социализации — это процесс контролируемый, определяемый постоянным приобретением социального опыта в условиях расширения диапазона деятельности и общения. Хотя самосознание относится к самым глубоким, интимным характеристикам человеческой личности, его развитие немыслимо вне деятельности: лишь в ней постоянно осуществляется определенная «коррекция» представления о себе в сравнении с представлением, складывающимся в глазах других. «Самосознание, не основанное на реальной деятельности, исключающее ее как "внешнюю", неизбежно заходит в тупик, становится "пустым" понятием» [Кон, 1967. С. 78].

Именно поэтому процесс социализации может быть понят только как единство изменений всех трех обозначенных сфер. Они, взятые в целом, создают для индивида «расширяющуюся действительность», в которой он действует, познает и общается, тем самым осваивая не только ближайшую микросреду, но и всю систему социальных отношений. Вместе с этим освоением индивид вносит в нее свой опыт, свой творческий подход; поэтому нет другой формы освоения действительности, кроме ее активного преобразования. Это общее принципиальное положение означает необходимость выявления того конкретного «сплава», который возникает на каждом этапе социализации между двумя сторонами этого процесса: усвоением социального опыта и воспроизведением его. Решить эту задачу можно, только определив стадии процесса социализации, а также институты, в рамках которых осуществляется этот процесс.

Стадии процесса социализации

Вопрос о стадиях процесса социализации имеет свою историю в системе психологического знания. Традиция в определении стадий социализации складывалась в системе фрейдизма. Как известно, с точки зрения психоанализа особое значение для развития личности имеет период раннего детства. Это привело и к достаточно жесткому установлению стадий социализации: в системе психоанализа социализация рассматривается как процесс, совпадающий хронологически с периодом *раннего детства*. С другой стороны, уже довольно давно в неортодоксальных психоаналитических работах временные рамки процесса социализации несколько расширяются: появились выполнен-

ные в том же теоретическом ключе экспериментальные работы, исследующие социализацию в период отрочества и даже юности. Другие, не ориентированные на фрейдизм, школы социальной психологии делают сегодня особый акцент на изучение социализации именно в период юности. Таким образом, «распространение» социализации на периоды детства, отрочества и юности можно считать общепринятым.

Однако относительно других стадий идет оживленная дискуссия. Она касается принципиального вопроса о том, происходит ли в зрелом возрасте то самое усвоение социального опыта, которое составляет значительную часть содержания социализации. В последние годы на этот вопрос все чаще дается утвердительный ответ. Поэтому естественно, что в качестве стадий социализации называются не только периоды детства и юности. Так, в отечественной социальной психологии сделан акцент на то, что социализация предполагает усвоение социального опыта прежде всего в ходе *трудовой* деятельности, поэтому отношение к ней служит основанием для классификации стадий. Выделены три основные стадии: *дотрудовая*, *трудовая* и *послетрудовая*.

Дотрудовая стадия социализации охватывает весь период жизни человека до начала трудовой деятельности. В свою очередь эта стадия разделяется на два более или менее самостоятельных периода: а) ранняя социализация, охватывающая время от рождения ребенка до поступления его в школу, т.е. тот период, который в возрастной психологии именуется периодом раннего детства; б) стадия обучения, включающая весь период юности в широком понимании этого термина. К этому этапу относится, безусловно, все время обучения в школе.

Относительно периода обучения в вузе или техникуме существуют различные точки зрения. Если в качестве критерия для выделения стадий принято отношение к трудовой деятельности, то вуз, техникум и прочие формы образования не могут быть отнесены к следующей стадии. С другой стороны, специфика обучения в учебных заведениях подобного рода довольно значительна по сравнению со средней школой, в частности в свете все более последовательного проведения принципа соединения обучения с трудом, и поэтому эти периоды в жизни человека трудно рассмотреть по той же самой схеме, что и время обучения в школе. Так или иначе, но в литературе вопрос получает двоякое освещение, хотя при любом решении сама проблема является весьма важной как в теоретическом, так и в практическом плане: студенчество — одна из важных социальных групп общества и проблемы социализации этой группы крайне актуальны.

Трудовая стадия социализации охватывает период зрелости человека, хотя демографические границы «зрелого» возраста условны; фиксация такой стадии не представляет затруднений — это весь период трудовой деятельности человека. Вопреки мысли о том, что социализация

заканчивается вместе с завершением образования, большинство исследователей выдвигают идею продолжения социализации в период трудовой деятельности. Более того, акцент на то, что личность не только усваивает социальный опыт, но и воспроизводит его, придает особое значение этой стадии. Признание трудовой стадии социализации логически следует из признания ведущего значения трудовой деятельности для развития личности. Трудно согласиться с тем, что труд как условие развертывания сущностных сил человека прекращает процесс усвоения социального опыта; еще труднее принять тезис о том, что на стадии трудовой деятельности прекращается воспроизводство социального опыта. Конечно, юность — важнейшая пора в становлении личности, но труд в зрелом возрасте не может быть сброшен со счетов при выявлении факторов этого процесса.

Практическую же сторону обсуждаемого вопроса трудно переоценить: включение трудовой стадии в орбиту проблем социализации приобретает особое значение в современных условиях в связи с идеей *непрерывного образования,* в том числе образования взрослых. При таком решении вопроса возникают новые возможности для построения междисциплинарных исследований, например, в сотрудничестве с *акмеологией* — наукой о зрелом возрасте. ***Акмеология*** (от греч. *акме* — вершина, пик) изучает «закономерности и механизмы развития человека на ступени его зрелости и особенно при достижении им наиболее высокого уровня в этом развитии» [Акмеология: методология, методы и технологии, 1998. С. 16]. Понятно, что изучение социализации в зрелом возрасте во многом связано с акмеологическими разработками.

Вообще ***социализации взрослых*** в последнее время уделяется большое внимание. Можно обозначить два направления исследований. С одной стороны, интерпретация социализации как *непрерывного процесса.* В этом ключе в основном сосредоточено большинство социологических работ. Выявлена, например, по сравнению с детской социализацией, *специфика* социализации взрослых; она выражается в измененении лишь внешнего поведения, в оценивании норм (а не в усвоении их), в осознании оттенков между «черным» и «белым» (а не в простом следовании правилам), в овладении лишь навыками (а не в формировании мотивации) [Смелзер, 1994. С. 108]. В других работах специально исследуется вопрос о так называемом «кризисе середины жизни», десятилетии «роковой черты» (30–40 лет), когда возникает расхождение между мечтами и действительностью и люди начинают освобождаться от иллюзий.

Другое направление исследований характерно для психологии. В этом случае социализация не рассматривается как непрерывный процесс, социализация взрослых есть лишь преодоление психологических тенденций, сложившихся в детстве, взрослые просто *переосмысливают* этот опыт.

При любом варианте направлений исследования проблема социализации взрослых четко обозначена как одна из стадий и «вошла» в традиционную проблематику.

Послетрудовая стадия социализации представляет собой еще более сложный вопрос. Определенным оправданием, конечно, может служить то обстоятельство, что проблема эта еще относительно нова, чем проблема социализации на трудовой стадии. Постановка ее вызвана объективными требованиями общества к социальной психологии, которые порождены самим ходом общественного развития. Проблемы пожилого возраста становятся актуальными для ряда наук в современных обществах. Увеличение продолжительности жизни, с одной стороны, определенная социальная политика государств — с другой (имеется в виду система пенсионного обеспечения), приводят к тому, что в структуре народонаселения пожилой возраст начинает занимать значительное место. Прежде всего увеличивается его удельный вес. В значительной степени сохраняется трудовой потенциал тех лиц, которые составляют такую социальную группу, как пенсионеры. Не случайно сейчас переживают период бурного развития такие дисциплины, как геронтология и гериатрия.

В социальной психологии эта проблема присутствует как проблема *послетрудовой стадии* социализации. Основные позиции в дискуссии полярно противоположны: одна из них полагает, что само понятие социализации просто бессмысленно в применении к тому периоду жизни человека, когда все его социальные функции свертываются. С этой точки зрения указанный период вообще нельзя описывать в терминах «усвоения социального опыта» или даже в терминах его воспроизводства. Крайним выражением этой точки зрения является идея «десоциализации», наступающей вслед за завершением процесса социализации. С такой трактовкой связано особое явление, получившее развитие в США, — ***«эйджеизм»*** (негативное отношение к лицам пожилого возраста). Распространение эйджеизма следует учитывать при анализе психологии такой большой группы, как «пожилые».

Другая позиция, напротив, активно настаивает на совершенно новом подходе к пониманию психологической сущности пожилого возраста. В пользу этой позиции говорят достаточно многочисленные экспериментальные исследования сохраняющейся социальной активности лиц пожилого возраста, в частности пожилой возраст рассматривается как возраст, вносящий существенный вклад в воспроизводство социального опыта. Ставится вопрос лишь об изменении типа активности личности в этот период. Кроме естественных возрастных изменений [Краснова, Лидерс, 2000], происходят изменения в структуре *социальных ролей* в связи с выходом на пенсию, с освоением ролей бабушек и дедушек, с отказом от многих руководящих функций в бизнесе, политике. Из-за этого сокращается или изменяется круг общения, что некоторы-

ми категориями пожилых переживается драматически [Смелзер, 1994. С. 377–380]. Вместе с тем значительная жизненная активность часто сохраняется, так же как и готовность отдавать свой жизненный опыт.

Косвенным признанием того, что социализация продолжается в пожилом возрасте, является концепция Э. Эриксона о наличии восьми возрастов человека (младенчество, раннее детство, игровой возраст, школьный возраст, подростковый возраст и юность, молодость, средний возраст, зрелость). Лишь последний из возрастов — зрелость (период после 65 лет) может быть, по мнению Эриксона, обозначен девизом «мудрость», что соответствует окончательному становлению идентичности [Бернс, 1976. С. 53; 71–77]. Если принять эту позицию, то следует признать, что послетрудовая стадия социализации действительно существует.

Хотя вопрос не получил однозначного решения, в практике отыскиваются различные формы использования активности лиц пожилого возраста. Это также говорит в пользу того, что проблема имеет, по крайней мере, право на обсуждение. Выдвинутая в последние годы в педагогике идея непрерывного образования, включающая в себя образование взрослых, косвенным образом стыкуется с дискуссией о том, целесообразно или нет включение послетрудовой стадии в периодизацию процесса социализации.

Выделение стадий социализации с точки зрения отношения к трудовой деятельности имеет большое значение. Для становления личности небезразлично, через какие социальные группы она входит в социальную среду, как с точки зрения содержания их деятельности, так и с точки зрения уровня их развития. При этом встает ряд вопросов. Имеет ли существенное значение для типа социализации, для ее результата тот факт, что личность преимущественно была включена в группы высокого уровня развития или нет? Имеет ли значение для личности тип конфликтов, с которыми она сталкивалась? Какое воздействие на личность может оказать ее функционирование в незрелых группах, с высоким уровнем сугубо межличностных конфликтов? Какие формы ее социальной активности стимулируются длительным пребыванием в группах с богатым опытом построения кооперативного типа взаимодействия в условиях совместной деятельности и, наоборот, с низкими показателями по этим параметрам? Пока этот комплекс проблем не имеет достаточного количества экспериментальных исследований, как, впрочем, и теоретической разработки, что не умаляет его значения.

Институты социализации

На всех стадиях социализации воздействие общества на личность осуществляется или непосредственно, или через группу, но сам набор средств воздействия можно свести вслед за Ж. Пиаже к следующему: это нормы, ценности и знаки. Иными словами, мож-

но сказать, что общество и группа передают становящейся личности некоторую систему норм и ценностей посредством знаков. Те конкретные группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей и которые выступают своеобразными *трансляторами* социального опыта, получили название *институтов социализации* [Белинская, Тихомандрицкая, 2001]. Выявление их роли в процессе социализации опирается на общий социологический анализ роли социальных институтов в обществе.

На *дотрудовой* стадии социализации такими институтами выступают: в период раннего детства — ***семья*** и играющие все большую роль в современных обществах ***дошкольные детские учреждения***. По выражению П. Бергера и Т. Лукмана, в семье осуществляется *первичная социализация,* когда биография человека начинает «наполняться смыслом» [Бергер, Лукман, 1995. С. 152]. Именно в семье дети приобретают первые навыки взаимодействия и общения, осваивают первые социальные роли (в том числе — половые роли, формирование черт маскулинности и фемининности), осмысливают первые нормы и ценности. Тип поведения родителей (авторитарный или либеральный) оказывает воздействие на формирование у ребенка «Я-образа» [Бернс, 1986]. Большое значение имеет и состав семьи, и степень ее сплоченности, и способы разрешения конфликтов. По-видимому, именно в семье сознательно или бессознательно формируется представление о *правах ребенка*.

Роль семьи как института социализации, естественно, зависит от типа общества, от его традиций и культурных норм, даже от *места проживания* (большой город, малый город, село) [Мудрик, 1999]. Несмотря на то что современная семья не может претендовать на ту роль, которую она играла в традиционных обществах (увеличение числа разводов, малодетность, ослабление традиционной позиции отца, трудовая занятость женщины), ее роль в процессе социализации все же остается весьма значимой. В ситуациях острых социальных кризисов семья оказывается для ребенка ячейкой, где гарантируется его безопасность.

Что касается дошкольных детских учреждений, то их анализ до сих пор не получил прав гражданства в социальной психологии. Правомерность такого решения является предметом дискуссий, но надо отметить, что предложения о включении в социальную психологию раздела возрастной социальной психологии либо педагогической социальной психологии, так же как и о создании такой самостоятельной области исследований, можно встретить все чаще [Реан, Коломинский, 1999]. Так или иначе, но до сих пор детские дошкольные учреждения оказываются объектом исследования лишь возрастной психологии, в то время как специфические социально-психологические аспекты при этом не получают полного освещения. Практическая же необходимость в социально-психологическом анализе тех систем отношений, которые скла-

дываются в дошкольных учреждениях, абсолютно очевидна. К сожалению, нет таких лонгитюдных исследований, которые показали бы зависимость формирования личности от того, какой тип социальных институтов был включен в процесс социализации в раннем детстве.

Во втором периоде ранней стадии социализации основным институтом является ***школа***. Школа обеспечивает ученику систематическое образование, которое само есть важнейший элемент социализации, но, кроме того, школа обязана подготовить человека к жизни в обществе и в более широком смысле. По сравнению с семьей школа в большей мере зависит от общества и государства, хотя эта зависимость и различна в тоталитарных и демократических обществах. Тем не менее школа, так или иначе, задает первичные представления человеку как гражданину и, следовательно, способствует (или препятствует!) его вхождению в гражданскую жизнь. Именно в рамках данного института могут возникнуть так называемые «жертвы социализации», по выражению А. В. Мудрика. Причиной их появления может явиться перекос в соотношении двух сторон процесса: усвоения человеком социальных норм и требований и развития его активности. «Угроза» возможна как с той, так и с другой стороны: или воспитание чрезмерного конформизма, или в качестве протеста — нигилистического вызова требованиям общества. Так что, социализация в условиях школы — большая проблема для педагогов.

Школа расширяет возможности ребенка в плане его общения: здесь, кроме общения со взрослыми, возникает устойчивая специфическая среда общения со ***сверстниками***, что само по себе выступает как важнейший институт социализации. Привлекательность этой среды в том, что она независима от контроля взрослых, а иногда и противоречит ему. Мера и степень значимости групп сверстников в процессе социализации варьируют в обществах разного типа [Бронфенбреннер, 1976].

Для социальной психологии особенно важен акцент в исследованиях на проблемы старших возрастов, на тот период жизни школьника, который связан с *юностью*. С точки зрения социализации это чрезвычайно важный период в становлении личности, период «ролевого моратория», потому что он связан с постоянным осуществлением выбора (в самом широком смысле этого слова): профессии, партнера по браку, системы ценностей и т.д. [Кон, 1967. С. 166]. Если в теоретическом плане активность личности может быть определена самым различным образом, то в экспериментальном исследовании она изучается часто через анализ способов *принятия решения*. Юность с этой точки зрения — хорошая естественная лаборатория для социального психолога: это период наиболее интенсивного принятия жизненно важных решений. При этом принципиальное значение имеет исследование того, насколько такой институт социализации, как школа, обеспечивает, облегчает или обучает принятию таких решений.

В зависимости от того, включается ли во вторую стадию социализации период высшего образования, должен решаться вопрос и о таком социальном институте, как *вуз.* Пока исследований высших учебных заведений в данном контексте нет, хотя сама проблематика *студенчества* как особой социальной группы занимает все более значительное место в системе различных общественных наук.

Что касается институтов социализации на *трудовой* стадии, то важнейшим из них является трудовой коллектив или его современные разновидности — команда, организация. Специальных исследований этой проблемы нет, хотя некоторые аспекты стиля лидерства или группового принятия решений могли бы иметь значение для анализа таких институтов социализации. Между тем такой поворот этой проблемы, возможно, помог бы раскрыть причины отрыва личности от трудового коллектива, уход ее в группы антисоциального характера, когда на смену институту социализации приходит своеобразный институт «десоциализации» в виде преступной группы, группы наркоманов, алкоголиков и т.п. Идея референтной группы наполняется новым содержанием, если ее рассмотреть в контексте институтов социализации, их силы и слабости, их возможности выполнить роль передачи социально-позитивного опыта.

Таким же спорным, как сам вопрос о существовании послетрудовой стадии социализации, является вопрос о ее *институтах.* Можно, конечно, назвать на основе житейских наблюдений в качестве таких институтов различные общественные организации, членами которых по преимуществу являются пенсионеры, но это не есть разработка проблемы. Если для пожилых возрастов закономерно признание понятия социализации, то предстоит исследовать вопрос и об институтах этой стадии.

Естественно, что каждый из названных здесь институтов социализации обладает целым рядом других функций, его деятельность не может быть сведена только к функции передачи социального опыта. Рассмотрение названных учреждений в контексте социализации означает лишь своеобразное «извлечение» из всей совокупности выполняемых ими общественных задач.

При анализе больших групп был выяснен тот факт, что психология таких групп фиксирует социально-типическое, в разной степени представленное в психологии отдельных личностей, составляющих группу. Мера представленности в индивидуальной психологии социально-типического должна быть объяснена. Процесс социализации позволяет подойти к поискам такого объяснения. Для личности небезразлично, в условиях какой большой группы осуществляется процесс социализации. Сам институт социализации, осуществляя свое воздействие на личность, как бы сталкивается с системой воздействия, которая задается большой социальной группой, в частности, через традиции, обычаи, привычки, образ жизни. От того, какой будет та равнодействующая, которая сло-

жится из систем таких воздействий, зависит конкретный результат социализации. Таким образом, проблема социализации при дальнейшем развитии исследований должна предстать как своеобразное связующее звено в изучении соотносительной роли малых и больших групп в развитии личности [Дубовская, 2002].

Литература

Андреева Г. М. Психология социального познания. М., 2000.

Белинская Е. П., Тихомандрицкая О. А. Социальная психология личности. М., 2001.

Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности / Пер. с англ. М., 1995.

Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание / Пер. с англ. М., 1986.

Бронфенбреннер У. Два мира детства. Дети США и СССР / Пер. с англ. М., 1976.

Дубовская Е. М. Социализация в изменяющемся мире // Социальная психология в современном мире. М., 2002.

Кон И. С. Открытие «Я». М., 1978.

Кон И. С. Психология юношеского возраста. М., 1979.

Кон И. С. Ребенок и общество. М., 1988.

Кон И. С. Психология ранней юности. М., 1989.

Краснова О. В., Лидерс А. Г. Социальная психология старости. М., 2002.

Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.

Мудрик А. В. Социальная педагогика. М., 1999.

Психология развития / Под ред. Т. Д. Марцинковской. М., 2001.

Реан А. А., Коломинский Я. Л. Социальная педагогическая психология. СПб., 1999.

Смелзер Н. Социология / Пер. с англ. М., 1994.

Столин В. В. Самосознание личности. М., 1984.

Глава 17

Социальная установка

Проблема социальной установки в общей психологии

Если процесс социализации объясняет, каким образом личность усваивает социальный опыт и вместе с тем активно воспроизводит его, то формирование социальных установок личности отвечает на вопрос: как усвоенный социальный опыт *преломлен* личностью и конкретно *проявляет себя в ее действиях* и поступках?

Для того чтобы понять, что предшествует развертыванию реального действия, необходимо прежде всего проанализировать потребности и мотивы, побуждающие личность к деятельности. В общей теории личности как раз и рассматривается соотношение потребностей и мотивов

для уяснения внутреннего механизма, побуждающего к действию. Однако при этом остается еще не ясным, *чем* определен сам выбор мотива. Этот вопрос имеет две стороны: почему люди в определенных ситуациях поступают так или иначе? И чем они руководствуются, когда выбирают именно данный мотив?

Понятие, которое в определенной степени объясняет выбор мотива, есть понятие социальной установки [Обуховский, 1972]. Оно широко используется в житейской практике при составлении прогнозов поведения личности: «Н., очевидно, не пойдет на этот концерт, поскольку у него предубеждение против эстрадной музыки»; «Вряд ли мне понравится К.: я вообще не люблю математиков» и т.д. На этом житейском уровне понятие социальной установки употребляется в значении, близком к понятию «отношение». Однако в психологии термин «установка» имеет свое собственное значение, свою собственную традицию исследования, и необходимо соотнести понятие «социальная установка» с этой традицией.

Проблема установки была специальным предметом исследования в школе Д. Н. Узнадзе. Внешнее совпадение терминов «установка» и «социальная установка» приводит к тому, что иногда содержание этих понятий рассматривается как идентичное. Тем более что набор определений, раскрывающих содержание этих двух понятий, действительно схож: «склонность», «направленность», «готовность». Вместе с тем необходимо точно развести сферу действия установок, как их понимал Узнадзе, и сферу действия «социальных установок».

В концепции Узнадзе «установка является целостным динамическим состоянием субъекта, состоянием готовности к определенной активности, состоянием, которое обусловливается двумя факторами: потребностью субъекта и соответствующей объективной ситуацией» [Узнадзе, 1966]. Настроенность на поведение для удовлетворения данной потребности и в данной ситуации может закрепляться в случае повторения ситуации, тогда возникает *фиксированная* установка в отличие от *ситуативной*. На первый взгляд как будто бы речь идет именно о том, чтобы объяснить направление действий личности в определенных условиях. Однако при более подробном рассмотрении проблемы выясняется, что такая постановка вопроса сама по себе не может быть применима в социальной психологии.

Предложенное понимание установки не связано с анализом *социальных* факторов, детерминирующих поведение личности, с усвоением индивидом *социального* опыта, со сложной иерархией детерминант, определяющих саму природу социальной ситуации, в которой личность действует. Установка в контексте концепции Узнадзе более всего касается вопроса реализации *простейших физиологических* потребностей человека. Она трактуется как бессознательное, что исключает применение этого понятия к изучению наиболее сложных, высших форм человеческой деятельности.

Это ни в коей мере не принижает значения разработки проблем на общепсихологическом уровне, так же как и возможности развития этих идей применительно к социальной психологии. Такие попытки делались неоднократно [Надирашвили, 1974]. Однако важно установить различие в самих *основаниях* подхода в школе Узнадзе и в концепциях, связанных с разработкой *специальной* проблемы социальной установки.

Сама идея выявления особых состояний личности, предшествующих ее реальному поведению, присутствует у многих исследователей. Прежде всего этот круг вопросов обсуждался В. Н. Мясищевым в его концепции отношений человека. Отношение, понимаемое «как система временных связей человека как личности-субъекта со всей действительностью или с ее отдельными сторонами» [Мясищев, 1960. С. 150], объясняет как раз направленность будущего поведения личности. Отношение и есть своеобразная *предиспозиция,* предрасположенность к каким-то объектам, которая позволяет ожидать раскрытия себя в реальных актах действия. Отличие от установки здесь состоит в том, что предполагаются различные, в том числе и *социальные* объекты, на которые это отношение распространяется, и самые разнообразные, весьма сложные с социально-психологической точки зрения ситуации. Сфера действий личности на основе отношений практически безгранична.

В специфической теоретической схеме эти процессы анализируются и в работах Л. И. Божович [Божович, 1969]. При формировании личности в детском возрасте было установлено, что *направленность* складывается как внутренняя позиция личности по отношению к социальному окружению, к отдельным объектам социальной среды. Хотя эти позиции могут быть различными по отношению к многообразным ситуациям и объектам, в них возможно зафиксировать некоторую общую тенденцию, которая доминирует, что и дает возможность прогнозировать поведение в неизвестных ранее ситуациях и по отношению к неизвестным ранее объектам. Направленность личности сама по себе может быть рассмотрена также в качестве особой предиспозиции — предрасположенности личности действовать определенным образом, охватывающей всю сферу ее жизнедеятельности, вплоть до самых сложных социальных объектов и ситуаций. Такая интерпретация направленности личности позволяет рассмотреть это понятие как однопорядковое с понятием социальной установки.

С этим понятием можно связать и идеи А. Н. Леонтьева о *личностном смысле.* Когда в теории личности подчеркивается личностная значимость объективных значений внешних обстоятельств деятельности, то этим самым ставится вопрос о направлении ожидаемого поведения (деятельности) личности в соответствии с тем личностным смыслом, который приобретает для нее предмет деятельности. Предпринята попытка интерпретировать социальную установку в этом контексте как

личностный смысл, «порождаемый отношением мотива и цели» [Асмолов, Ковальчук, 1977].

Такая постановка проблемы не исключает понятия социальной установки из русла общей психологии, как, впрочем, и понятия «отношение» и «направленность личности». Напротив, все рассмотренные здесь идеи утверждают право на существование понятия «социальная установка» в общей психологии, где оно теперь соседствует с понятием «установка» в том его значении, в котором оно разрабатывалось в школе Узнадзе [Асмолов, 1979]. Поэтому дальнейшее выяснение специфики социальной установки в системе социально-психологического знания можно осуществить, лишь рассмотрев совсем *другую* традицию, а именно традицию становления этого понятия не в системе общей психологии, а в системе социальной психологии.

Аттитюд: понятие, структура, функции

Традиция изучения социальных установок сложилась в западной социальной психологии и социологии. Отличие этой традиции заключается в том, что с самого начала категориальный строй исследований, расставленные в них акценты были ориентированы на проблемы *социально-психологического* знания. В западной социальной психологии для обозначения социальных установок используется термин «аттитюд», который в литературе на русском языке переводится либо как «социальная установка», либо употребляется как калька с английского (без перевода) «аттитюд». Эту оговорку необходимо сделать потому, что для термина «установка» (в том смысле, который ему придавался в школе Узнадзе) существует другое обозначение в английском языке — *set*. Очень важно сразу же отметить, что изучение аттитюдов есть совершенно самостоятельная линия исследований, превратившихся в одну из самых разработанных областей социальной психологии.

В исследовании аттитюдов в западной социальной психологии выделяются четыре периода: 1) от введения этого термина в 1918 г. до Второй мировой войны (характерная черта этого периода — бурный рост популярности проблемы и числа исследований по ней); 2) 1940–1950-е годы (характерная черта — упадок исследований в связи с рядом обнаружившихся затруднений и тупиковых позиций); 3) 1950–1960-е годы (характерная черта — возрождение интереса к проблеме, возникновение ряда новых идей, но вместе с тем признание кризисного состояния исследований); 4) 1970-е годы (характерная черта — явный застой, связанный с обилием противоречивых и несопоставимых фактов) [Шихирев, 1999. С. 101–103]. Новый рост интереса к проблеме обозначился в 1980–1990-х годах.

Рассмотрим некоторые детали этой общей картины.

В 1918 г. У. Томас и Ф. Знанецкий, изучая адаптацию польских крестьян, эмигрировавших из Европы в Америку, установили две зависимости, без которых нельзя было описать процесс адаптации: зависимость индивида от социальной организации и зависимость социальной организации от индивида. Томас и Знанецкий предложили характеризовать две стороны описанного отношения при помощи понятий *«социальная ценность»* (для характеристики социальной организации) и *«социальная установка»*, «аттитюд» (для характеристики индивида). Таким образом, впервые в социально-психологическую терминологию было внесено понятие аттитюда, которое было определено как *«психологическое переживание индивидом ценности, значения, смысла социального объекта»*, или как *«состояние сознания индивида относительно некоторой социальной ценности»*.

После открытия феномена аттитюда начался своеобразный бум в его исследовании. Возникло несколько различных толкований аттитюда, много противоречивых его определений. В 1935 г. Г. Олпорт написал обзорную статью по проблеме исследования аттитюда, в которой насчитал 17 дефиниций этого понятия. Из этих семнадцати определений были выделены те черты аттитюда, которые отмечались *всеми* исследователями. В окончательном, систематизированном виде они выглядели так. Аттитюд понимался всеми как:

а) определенное состояние сознания и нервной системы;
б) выражающее готовность к реакции;
в) организованное;
г) на основе предшествующего опыта;
д) оказывающее направляющее и динамическое влияние на поведение.

Таким образом, были установлены зависимость аттитюда от предшествующего опыта и его важная регулятивная роль в поведении.

Одновременно последовал ряд предложений относительно методов измерения аттитюдов. В качестве основного метода были использованы различные *шкалы*, впервые предложенные Л. Тёрнстоуном. Использование шкал было необходимо и возможно потому, что аттитюды представляют собой *латентное* (скрытое) отношение к социальным ситуациям и объектам, характеризуются *модальностью* (поэтому судить о них можно по набору высказываний). Очень быстро обнаружилось, что разработка шкал упирается в нерешенность некоторых содержательных проблем аттитюдов, в частности относительно их структуры; оставалось неясным, что измеряет шкала. Кроме того, поскольку все измерения строились на основе вербального самоотчета, возникли неясности с разведением понятий «аттитюд» — «мнение», «знание», «убеждение» и т.д. Разработка методических средств стимулировала дальнейший теоретический поиск. Он осуществлялся по двум основным направлениям: как раскрытие *функций* аттитюда и как анализ его *структуры*.

Было ясно, что аттитюд служит удовлетворению каких-то важных потребностей субъекта, но надо было установить, каких именно. Были выделены четыре ***функции аттитюдов***:

1) приспособительная (иногда называемая утилитарной, адаптивной) — аттитюд направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей;
2) функция знания — аттитюд дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному объекту;
3) функция выражения (иногда называемая функцией ценности, саморегуляции) — аттитюд выступает как средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения, выражения себя как личности;
4) функция защиты — аттитюд способствует разрешению внутренних конфликтов личности.

Все эти функции аттитюд способен выполнить потому, что обладает сложной ***структурой***. В 1942 г. М. Смитом была определена трехкомпонентная структура аттитюда, в которой выделяются: а) ***когнитивный*** компонент (осознание объекта социальной установки); б) ***аффективный*** компонент (эмоциональная оценка объекта, выявление чувства симпатии или антипатии к нему); в) ***поведенческий*** (конативный) компонент (последовательное поведение по отношению к объекту). Теперь социальная установка определялась как осознание, оценка, готовность действовать. Три компонента были выявлены в многочисленных экспериментальных исследованиях («Иельские исследования» К. Ховланда). Хотя они дали интересные результаты, многие проблемы так и остались нерешенными. Прежде всего так и оставалось неясным, что измеряют шкалы: аттитюд в целом или какой-то один его компонент (складывалось впечатление, что большинство шкал в состоянии «схватить» лишь эмоциональную оценку объекта, т.е. аффективный компонент аттитюда). Далее, в экспериментах, проведенных в лаборатории, исследование велось по простейшей схеме — выявлялся аттитюд на один объект, и было непонятно, что произойдет, если этот аттитюд будет вплетен в более широкую социальную структуру действий личности. Наконец, возникло еще одно затруднение по поводу связи аттитюда с реальным поведением.

Аттитюды и реальное поведение

В течение длительного времени изучения аттитюдов не возникало сомнений в том, что знание аттитюда полезно потому, что позволяет прогнозировать поведение. Казалось само собой разумеющимся, что аттитюду *соответствует* определенное поведение. Однако вскоре возникло затруднение в объяснении связи аттитюд—поведение. Оно было обнаружено после осуществления известного эксперимента Р. Лапьера в 1934 г.

Эксперимент состоял в следующем. Лапьер с двумя студентами-китайцами путешествовал по США. Они посетили 252 отеля и почти во всех случаях (за исключением одного) встретили в них нормальный прием, соответствующий стандартам сервиса. Никакого различия в обслуживании самого Лапьера и его студентов-китайцев обнаружено не было. После завершения путешествия (спустя два года) Лапьер обратился в 251 отель с письмами, в которых содержалась просьба ответить, может ли он надеяться вновь на гостеприимство, если посетит отель в сопровождении тех же двух китайцев, теперь уже его сотрудников. Ответ пришел из 128 отелей, причем только в одном содержалось согласие, в 52% был отказ, в остальных уклончивые формулировки. Лапьер интерпретировал эти данные так, что между аттитюдом (отношение к лицам китайской национальности) и реальным поведением хозяев отелей существует расхождение. Из ответов на письма можно было заключить о наличии негативного аттитюда, в то время как в реальном поведении он не был проявлен, напротив, поведение было организовано так, как если бы совершалось на основании позитивного аттитюда.

Этот вывод получил название «парадокса Лапьера» и дал основания для глубокого скептицизма относительно изучения аттитюда. Если реальное поведение не строится в соответствии с аттитюдом, какой смысл в изучении этого феномена? Упадок интереса к аттитюдам в значительной мере был связан с обнаружением этого эффекта.

В последующие годы предпринимались различные меры для преодоления обозначившихся трудностей. С одной стороны, были сделаны усилия для совершенствования *техники измерений* аттитюдов (высказывалось предположение, что в эксперименте Лапьера шкала была несовершенной); с другой стороны, выдвигались новые *объяснительные* гипотезы. Некоторые из этих предложений вызывают особый интерес. М. Рокич высказал идею, что у человека существуют одновременно *два* аттитюда: на *объект* и на *ситуацию*. «Включаться» может то один, то другой аттитюд. В эксперименте Лапьера аттитюд на объект был негативным (отношение к китайцам), но возобладал аттитюд на ситуацию — хозяин отеля в конкретной ситуации действовал согласно принятым нормам сервиса. В предложении Д. Каца и Э. Стотленда мысль о различном проявлении каких-то разных сторон аттитюда приобрела иную форму: они предположили, что в разных ситуациях может проявляться то когнитивный, то аффективный компоненты аттитюда и результат поэтому будет различным.

Стремление найти новые обоснования связи аттитюдов с поведением обусловило возрождение интереса к этой проблематике. В 1980-е годы было предложено несколько новых объяснений «неуспеха» Лапьера [Андреева, 2000].

Прежде всего были установлены причины, «осложняющие» воздействие аттитюда на поведение (их было названо 40!), и вместе с тем факторы, которые могут противостоять этим причинам: *сила* аттитюда (аттитюд считается сильным, если он в ответ на стимул возникает *немедленно*: «змея» — «зло»!), *ожидаемость* аттитюда («я так и знал!»). Таким образом, были оговорены *условия,* при которых положение о влиянии аттитюда на поведение сохраняло свое значение [Аронсон, 1998].

Другие попытки связаны с разработкой особых теорий, также оговаривающих более сложную связь между аттитюдом и поведением. А. Айзен и М. Фишбайн предложили идею «точечного совпадения» элементов аттитюда и поведения, суть которой состоит в том, что необходимо сравнивать *однопорядковые уровни* того и другого явления, а именно: если берется «глобальный» аттитюд, то его надо сравнивать не с отдельным поведенческим актом, а с целой их совокупностью. В противном случае совпадения не будет, но это и не будет доказательством ложности общего положения о связи аттитюдов с поведением [Хьюстон и др., 2001]. Близкую теорию — «смывающего потока» — предложил Л. Райтсмен, перечислив обстоятельства, которые как бы «смывают» очевидность влияния аттитюда на поведение (например, «вмешательство» других факторов, столкновение противоречивых аттитюдов и пр.).

Все названные подходы пытались сохранить устоявшееся положение о том, что знание аттитюда полезно, поскольку позволяет — с той или иной степенью уверенности — прогнозировать поведение. По-видимому, не слишком большая убедительность аргументации заставила искать и *принципиально* иной подход к вопросу. Д. Бем предположил, что существует *обратное* отношение между аттитюдом и поведением, а именно: *поведение влияет на аттитюд.* Логика его рассуждений такова: возможно, что человек *сначала* наблюдает свое поведение (не ходит на рок-концерты), а лишь *затем* умозаключает о своем аттитюде (не любит рок-музыку).

Поиски свидетельствуют о признании важности проблемы аттитюдов для объяснения поведения. Однако, поскольку исчерпывающих объяснительных моделей создать так и не удалось, вопрос упирается как минимум в две общие методологические трудности. С одной стороны, все исследования, как правило, ведутся в условиях *лаборатории*: это и упрощает исследовательские ситуации (схематизирует их), и отрывает их от реального социального контекста. С другой стороны, даже если эксперименты и выносятся в поле, объяснения все равно строятся лишь при помощи апелляций к *микросреде,* в отрыве от рассмотрения поведения личности в более широкой социальной структуре. Изучение социальных установок вряд ли может быть продуктивным при соблюдении лишь предложенных норм исследования.

Иерархическая структура диспозиций личности

Дальнейшее изучение аттитюда предполагает выдвижение таких идей, которые позволили бы преодолеть затруднения, встретившиеся на пути исследования этого феномена. Одно из них заключается в том, что момент целостности аттитюда оказался утраченным вследствие попыток найти все более и более детальные описания его свойств и структуры. Возвращение к интерпретации социальной установки как *целостного* образования не может быть простым повторением ранних идей, высказанных на заре ее исследований. Восстанавливая идею целостности социальной установки, необходимо понять эту целостность в социальном контексте.

Попытка решения этих задач содержится в «диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности» [Ядов, 1975. С. 89]. Основная идея, лежащая в основе этой концепции, заключается в том, что человек обладает сложной системой *различных диспозиционных образований*, которые регулируют его поведение и деятельность. Эти диспозиции организованы иерархически, т.е. можно обозначить более низкие и более высокие их уровни. Определение уровней диспозиционной регуляции социального поведения личности осуществляется на основании схемы Д. Н. Узнадзе, согласно которой установка возникает всегда при наличии определенной потребности, с одной стороны, и ситуации удовлетворения этой потребности — с другой. Однако обозначенные Узнадзе установки возникали при «встрече» лишь элементарных человеческих потребностей и довольно несложных ситуаций их удовлетворения.

В. А. Ядов предположил, что на других уровнях потребностей и в более сложных, в том числе социальных, ситуациях действуют иные диспозиционные образования, притом они возникают всякий раз при «встрече» определенного уровня потребностей и определенного уровня ситуаций их удовлетворения. Для того чтобы нарисовать общую схему всех диспозиций, необходимо хотя бы условно описать как иерархию потребностей, так и иерархию ситуаций, в которых может действовать человек (рис. 16).

В связи с тем что ни одна из существующих попыток не удовлетворяет всем требованиям классификации, для нужд данной схемы целесообразно дать *условное* описание возможной *иерархии потребностей* (П). В данном случае потребности классифицируются по одному-единственному основанию — с точки зрения включения личности в различные сферы социальной деятельности, соответствующие расширению потребностей личности. Первой сферой, где реализуются потребности человека, является ближайшее семейное окружение (1), следующей — контактная (малая) группа, в рамках которой непосредственно действует индивид (2), далее — более широкая сфера деятельности, связанная с определенной сферой труда, досуга, быта (3), наконец, сфера деятель-

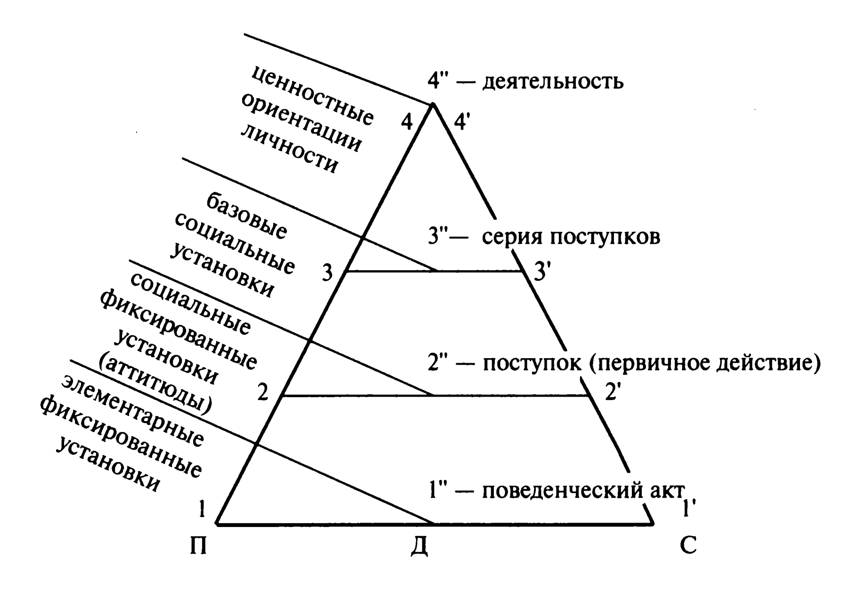


Рис. 16. *Иерархическая схема диспозиционной регуляции социального поведения личности*

ности, понимаемая как определенная социально-классовая структура, в которую индивид включается через освоение идеологических и культурных ценностей общества (4). Таким образом, выявляется четыре уровня потребностей, соответственно тому, в каких сферах деятельности они находят свое удовлетворение.

Далее выстраивается также *условная* для нужд данной схемы *иерархия ситуаций* (С), в которых может действовать индивид и которые «встречаются» с определенными потребностями. Эти ситуации структурированы по длительности времени, «в течение которого сохраняется основное качество данных условий». Низшим уровнем ситуаций являются предметные ситуации, быстро изменяющиеся, относительно кратковременные (1'). Следующий уровень — ситуации группового общения, характерные для деятельности индивида в рамках малой группы (2'). Более устойчивые условия деятельности, имеющие место в сферах труда (протекающего в рамках какой-то профессии, отрасли и т.д.), досуга, быта, задают третий уровень ситуаций (3'). Наконец, наиболее долговременные, устойчивые условия деятельности свойственны наиболее широкой сфере жизнедеятельности личности — в рамках определенного типа общества, широкой экономической, политической и идеологической структуры его функционирования (4'). Таким образом, структура ситуаций, в которых действует личность, может быть изображена также при помощи характеристики четырех ее ступеней.

Если рассмотреть с позиций этой схемы *иерархию диспозиций* (Д), то логично обозначить соответствующую диспозицию на пересечении каждого уровня потребностей и ситуаций их удовлетворения. Тогда выделяются соответственно четыре уровня диспозиций: а) первый уровень составляют *элементарные фиксированные установки*, как их понимал Д. Н. Узнадзе: они формируются на основе витальных потребностей и в простейших ситуациях в условиях семейного окружения, и в самых низших «предметных ситуациях» (чему в западных исследованиях и соответствует термин *set*); б) второй уровень — более сложные диспозиции, которые формируются на основе потребности человека в общении, осуществляемом в малой группе, соответственно — *социальные фиксированные установки,* или аттитюды, которые по сравнению с элементарной фиксированной установкой имеют сложную трехкомпонентную структуру (когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты); в) третий уровень фиксирует общую направленность интересов личности относительно конкретной сферы социальной активности, или *базовые социальные установки* (формируются в тех сферах деятельности, где личность удовлетворяет свою потребность в активности, проявляемой как конкретная «работа», конкретная область досуга и пр.). Так же как и аттитюды, базовые социальные установки имеют трехкомпонентную структуру, но это не столько выражение отношения к отдельному социальному объекту, сколько к каким-то более значимым социальным областям; г) четвертый, высший уровень диспозиций образует система *ценностных ориентаций личности*, которые регулируют поведение и деятельность личности в наиболее значимых ситуациях ее социальной активности, где выражается отношение личности к целям жизнедеятельности, к средствам удовлетворения этих целей, т.е. к обстоятельствам жизни, детерминированным общими социальными условиями, типом общества, системой его экономических, политических институтов.

Предложенная иерархия диспозиционных образований, взятая в целом, выступает как ***регулятивная система*** по отношению к поведению личности. Более или менее точно можно соотнести каждый из уровней диспозиций с регуляцией конкретных типов деятельности: первый уровень означает регуляцию непосредственных реакций субъекта на актуальную предметную ситуацию (*«поведенческий акт»* — 1"), второй уровень регулирует *поступок*, осуществляемый в привычных ситуациях (2"), третий уровень регулирует уже некоторые *системы поступков* — или то, что можно назвать поведением (3"), наконец, четвертый уровень регулирует целостность поведения, или собственно *деятельность личности* (4"). «Целеполагание на этом высшем уровне представляет собой некий “жизненный план”, важнейшим элементом которого выступают отдельные жизненные цели, связанные с главными социальными сферами деятельности человека — в области труда, познания, семейной и обще-

ственной жизни» [Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности, 1979].

Разработка предложенной концепции ликвидирует «вырванность» социальной установки из более широкого контекста и отводит ей определенное, важное, но ограниченное место в регуляции всей системы деятельности личности. В конкретных сферах общения и достаточно простых ситуациях повседневного поведения при помощи аттитюда можно понять предрасположенность личности или ее готовность действовать таким, а не иным образом. Однако для более сложных ситуаций, при необходимости решать жизненно важные вопросы, формулировать жизненно важные цели, аттитюд не в состоянии объяснить выбор личностью определенных мотивов деятельности. В ее регуляцию здесь включаются более сложные механизмы: личность рассматривается не только в ее «ближайшей» деятельности, но как единица широкой системы социальных связей и отношений, как включенная не только в ближайшую среду социального взаимодействия, но и в систему общества. Хотя на разных уровнях этой деятельности включается определенный уровень диспозиционного механизма, высшие его уровни так или иначе — не обязательно в прямом виде, но через сложные системы опосредования — также играют свою роль в регуляции социального поведения и на низших уровнях.

Особое значение имеет также и то, что на высших уровнях диспозиций когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты проявляются в специфических формах и, главное, удельный вес каждого из них различен. В относительно более простых ситуациях, при необходимости действовать с более или менее конкретными социальными объектами, *аффективный* компонент играет значительную роль. Иное дело — самые высшие уровни регуляции поведения и деятельности личности, где сама эта деятельность может быть освоена только при условии ее осмысления, осознания в достаточно сложных системах понятий. Здесь при формировании диспозиций преобладающее выражение получает *когнитивный* компонент. Нельзя представить себе систему ценностных ориентаций личности, включающую отношение к основным ценностям жизни, таким, как труд, мораль, политические идеи, построенную по преимуществу на эмоциональных оценках. Таким образом, сложность иерархической системы диспозиций заставляет по-новому подойти и к пониманию соотношения между тремя компонентами диспозиционных образований.

С позиции предложенной концепции появляется возможность по-новому объяснить эксперимент Лапьера. Расхождение между вербально заявленным аттитюдом и реальным поведением объясняется не только тем, что в регуляцию поведения включены «аттитюд на объект» и «аттитюд на ситуацию», или тем, что на одном и том же уровне возобладал то когнитивный, то аффективный компонент аттитюда, но и более глубокими соображениями.

В каждой конкретной ситуации поведения «работают» разные уровни диспозиций. В описанной Лапьером ситуации ценностные ориентации хозяев отелей могли сформироваться под воздействием таких норм культуры, которые содержат негативное отношение к лицам неамериканского происхождения, возможно, ложные стереотипы относительно китайской этнической группы и т.д. Этот уровень диспозиций и «срабатывал» в ситуации письменного ответа на вопрос, будет ли оказано гостеприимство лицам китайской национальности. Вместе с тем в ситуации конкретного решения вопроса об их вселении в отель «срабатывал» тот уровень диспозиций, который регулирует достаточно привычный и элементарный поступок. Поэтому между таким аттитюдом и реальным поведением никакого противоречия не было, расхождение касалось диспозиции высшего уровня и поведения в иной по уровню ситуации. Если бы с помощью какой-либо методики удалось выявить характер реального поведения на уровне принципиальных жизненных решений, возможно, что там было бы также продемонстрировано совпадение ценностных ориентаций и реальной деятельности. Как видно, предложенная схема близка позиции А. Айзена и М. Фишбайна, но содержит более глубокие методологические основания. Продуктивность основной идеи, доказанной на материале большого экспериментального исследования [Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности, 1979], не снимает ряда методических и теоретических проблем, которые еще предстоит решить.

Изменение социальных установок

Одна из главных проблем, возникающих при изучении социальных установок, это проблема их изменения. Обыденные наблюдения показывают, что любая из диспозиций, которыми обладает конкретный субъект, может изменяться. Степень их изменяемости и подвижности зависит, естественно, от уровня той или иной диспозиции: чем сложнее социальный объект, по отношению к которому существует у личности определенная диспозиция, тем более устойчивой она является. Если принять аттитюды за относительно низкий (по сравнению с ценностными ориентациями, например) уровень диспозиций, то становится ясно, что проблема их изменения особенно актуальна. При любом понимании связи аттитюда и поведения прогноз реального поведения будет зависеть еще и от того, изменится или нет в течение интересующего нас отрезка времени аттитюд на тот или иной объект. Если аттитюд изменяется, поведение спрогнозировано быть не может до тех пор, пока не известно направление, в котором произойдет смена аттитюда. Изучение факторов, обусловливающих изменение социальных установок, превращается в принципиально важную для социальной психологии задачу [Магун, 1983].

Выдвинуто много различных моделей объяснения процесса изменения социальных установок. Эти объяснительные модели строятся в соответствии с теми принципами, которые применяются в том или ином исследовании. Поскольку большинство исследований аттитюдов осуществляется в русле двух основных теоретических ориентаций — бихевиористской и когнитивистской, постольку наибольшее распространение и получили объяснения, опирающиеся на принципы этих двух направлений.

В *бихевиористски* ориентированной социальной психологии (исследования социальных установок К. Ховланда) в качестве объяснительного принципа для понимания факта изменения аттитюдов используется принцип *научения*: аттитюды человека изменяются в зависимости от того, каким образом организуется подкрепление той или иной социальной установки. Меняя систему вознаграждений и наказаний, можно влиять на характер социальной установки, изменять ее.

Однако если аттитюд формируется на основе предшествующего жизненного опыта, социального по своему содержанию, то изменение возможно также лишь при условии «включения» социальных факторов. Подкрепление в бихевиористской традиции не связано с такого рода факторами. Подчиненность же самой социальной установки более высоким уровням диспозиций лишний раз обосновывает необходимость при исследовании проблемы изменения аттитюда обращаться ко всей системе социальных факторов, а не только к непосредственному «подкреплению».

В *когнитивистской* традиции объяснение изменению социальных установок дается в терминах так называемых «теорий соответствия» [Андреева, Богомолова, Петровская, 2001]. Это означает, что изменение установки всякий раз происходит в том случае, когда в когнитивной структуре индивида возникает несоответствие, например сталкивается негативная установка на какой-либо объект и позитивная установка на лицо, дающее этому объекту позитивную характеристику. Несоответствия могут возникать и по различным другим причинам. Важно, что стимулом для изменения аттитюда является потребность индивида в восстановлении *когнитивного соответствия*, т.е. упорядоченного, «однозначного» восприятия внешнего мира. При принятии такой объяснительной модели все социальные детерминанты изменения социальных установок элиминируются, поэтому ключевые вопросы вновь остаются нерешенными.

Для того чтобы найти адекватный подход к проблеме изменения социальных установок, необходимо очень четко представить себе специфическое социально-психологическое содержание этого понятия, которое заключается в том, что данный феномен обусловлен «как фактом его функционирования в социальной системе, так и свойством регуляции поведения человека как существа, способного к активной, сознательной, преобразующей производственной деятельности, включенно-

го в сложное переплетение связей с другими людьми» [Шихирев, 1976. С. 282]. Поэтому в отличие от социологического описания изменения социальных установок недостаточно выявить только совокупность социальных изменений, предшествующих изменению аттитюдов и объясняющих их. Вместе с тем, в отличие от общепсихологического подхода, также недостаточно анализа лишь изменившихся условий «встречи» потребности с ситуацией ее удовлетворения.

Изменение социальной установки должно быть проанализировано как с точки зрения содержания *объективных социальных изменений* [Тихомандрицкая, 2002], так и с точки зрения изменений *активной позиции личности*, вызванных не просто «в ответ» на ситуацию, но в силу обстоятельств, порожденных развитием самой личности. Выполнить обозначенные требования анализа можно при рассмотрении установки в контексте деятельности. Если социальная установка возникает в определенной сфере человеческой деятельности, то понять ее изменение можно, проанализировав изменения в самой *деятельности* (объективное изменение), а также изменения *личностного смысла* деятельности (субъективное изменение) [Асмолов, 1979].

При этом не исключается и роль разного рода воздействия, влияния на аттитюд, осуществляемого «от имени» общества или от имени конкретного человека. Эти факторы изменения социальных установок проанализированы в концепциях ***«убеждающей коммуникации»***. Здесь предложено несколько моделей [Аронсон, 1998; Белинская, Тихомандрицкая, 2001; Хьюстон и др., 2001], эффективность которых обусловлена подбором определенных способов *убеждения*, применяемых либо в прямом общении с человеком, либо в средствах массовой информации. Одна из моделей предлагает стратегию «последовательного приближения к цели». Для этого в аттитюде конкретного лица на какой-либо объект устанавливают две сферы: сферу *принятия* и сферу *непринятия*, т.е. выявляют некоторый диапазон суждений об объекте. Далее убеждающее воздействие строится так, чтобы вначале «завоевать» сферу принятия, а затем последовательно продвигаться дальше, как бы сломив сопротивление. Как видно, изменение аттитюда здесь осуществляется при помощи своего рода манипуляции, о чем частично упоминалось при характеристике вербальных средств коммуникации. Более подробно эти вопросы обсуждаются в прикладных исследованиях, касающихся системы средств массовой информации.

Литература

Андреева Г. М. Психология социального познания. М., 2000 (Гл. 5).
Аронсон Э. Общественное животное / Пер. с англ. М., 1998 (Гл. 3, 4).
Асмолов А. Г. Деятельность и установка. М., 1979.

Белинская Е. П., Тихомандрицкая О. А. Социальная психология личности. М., 2001 (Ч. 3).
Божович Л. И. Личность и ее формирование в детском возрасте. М., 1969.
Магун В. С. Потребности и психология социальной деятельности личности. Л., 1983.
Майерс Д. Социальная психология / Пер. с англ. М., 1997 (Гл. 4).
Мясищев В. Н. Личность и неврозы. Л., 1960.
Надирашвили Ш. А. Понятие установки в общей и социальной психологии. Тбилиси, 1974.
Обуховский К. Психология влечений человека / Пер. с польск. М., 1972.
Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности. Л., 1979.
Тихомандрицкая О. А. Социальные изменения и изменение социальных установок // Социальная психология в современном мире. М., 2002.
Узнадзе Д. И. Экспериментальные основы исследования установки // Психологические исследования. М., 1966.
Хьюстон М., Штребе В., Стефенсон Дж. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. М., 2001 (Гл. 8, 9).
Шихирев П. Н. Современная социальная психология. М., 1999 (Гл. 6).
Ядов В. А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.

Глава 18

Личность в группе: социальная идентичность

Фокус проблемы личности

Две рассмотренные проблемы личности — социализация и социальная установка — раскрывают как бы две стороны существования личности в социальном контексте: усвоение ею социального опыта и его реализация. Теперь необходимо интегрировать эти две стороны и проанализировать реальное поведение личности в системе связей с другими людьми, принадлежащими прежде всего к той же самой группе. Без этого социально-психологический подход к изучению личности окажется незавершенным, ибо фокус этого подхода — рассмотрение личности в условиях совместной деятельности и общения. Такой подход не претендует на исчерпывающее исследование личности, она остается предметом изучения и в общей психологии, где в последние годы наметились новые линии анализа, в том числе фиксирующие и социально-психологический аспект. Так, В. А. Петровский выделяет три возможных аспекта исследования личности, когда личность рассматривается как свойство: 1) погруженное в пространство индивидуальной жизни субъекта; 2) существующее в пространстве межиндивидуальных связей; 3) находящееся за пределами интериндивидного пространства (т.е. как «погружение» в другого, «вклад»

в другого, как «персонализация») [Петровский, 1992]. Легко видеть, что второй аспект точно совпадает с тем фокусом интереса, который выделен в социальной психологии. (Что же касается третьего аспекта, то и внутри него, очевидно, возможна дальнейшая, более детальная социально-психологическая проработка.) Сохраняется аспект изучения личности и в социологии, где проблема идентичности решается в ключе, весьма близком к социально-психологическому [Ядов, 1994].

Для социальной психологии важно понять личность как *взаимодействующего* и *общающегося* субъекта. Все приобретенное личностью в процессе социализации, все сформированные у нее социальные установки не являются чем-то застывшим, но подвергаются постоянной коррекции, когда личность действует в реальном социальном окружении, в конкретной группе. Роль именно реальной, конкретной группы очень велика: социальные детерминанты более высокого порядка (общество, культура) как бы преломляются через ту непосредственную «инстанцию» социального, каковой выступает группа. Тезис о том, что «общим объективным основанием свойств личности является система общественных отношений» [Ломов, 1984. С. 300], при более конкретном анализе требует рассмотрения того, как личность включается в *различные виды* общественных отношений и какова *различная степень реализации* ею этих общественных отношений.

Способом такой конкретизации и является обсуждение проблемы *«личность в группе»* в противовес традиционной проблеме социальной психологии *«личность и группа»*. Только при такой постановке вопроса можно обеспечить всесторонний анализ проблемы ***социальной идентичности личности***. Поставленная в связи с характеристикой психологии группы, теперь эта проблема должна быть рассмотрена со стороны личности. Что значит: личность идентифицируется с группой? Какие психологические механизмы проявляются при этом? Что конкретно усваивает личность в группе и чем она эту группу «наделяет»? Развернутые ответы на все эти вопросы могут быть найдены только при условии детального исследования существования личности именно в группе.

Принцип, гласящий, что *«личностью не рождаются, а личностью становятся»*, должен быть также конкретизирован: личностью становятся и поэтому для личности небезразлично, в каких именно группах осуществляется ее становление, в частности с какими другими личностями она взаимодействует. Если бы можно было осуществить такое лонгитюдное исследование, в котором удалось бы проследить весь жизненный путь личности, то на поставленный вопрос был бы дан исчерпывающий ответ. При этом можно было бы выявить, насколько значимо для становления личности «прохождение» ее через группы, предположим, высокого (или низкого) уровня развития, богатые межличностными конфликтами или, напротив, относительно бесконфликтные и т.п. Ин-

тересно, что в повседневной жизни, в обыденной практике эти факторы фиксируются.

Так, например, при выяснении причин противоправного поведения подростка изучается характер отношений и в родительской семье, и в школьном классе, и в группе сверстников по месту проживания. Точно так же рассматривается в этом случае и вопрос о том, какое место занимал интересующий нас субъект в системе отношений данных групп. Однако очевидная для практики важность обозначенной проблемы не нашла до сих пор своего исчерпывающего теоретического и, еще более, экспериментального объяснения.

На языке фундаментального исследования проблема должна быть сформулирована таким образом: *какова зависимость формирования определенных качеств (свойств) личности от «качества» групп, в которых осуществляется процесс социализации и актуально разворачивается ее деятельность?* Другая сторона этой проблемы: *какова зависимость формирования определенных «качеств» группы (т.е. ее психологических характеристик) от психологических характеристик личностей, ее составляющих?* При решении этой стороны проблемы встает принципиальной важности вопрос о соотношении социальной и дифференциальной психологии.

Исследование качеств (черт, свойств) личности имеет весьма солидную традицию как в общей, так и в социальной психологии. Начиная с перечисления различных качеств личности через описание их структуры, социальная психология пришла к выводу о необходимости понимания *системы* качеств личности. Но принципы построения такой системы до сих пор не вполне разработаны. В общем плане решение содержится, в частности, в работах А. Н. Леонтьева. Рассматривая личность как системное качество, он полагал, что такой подход должен диктовать психологии и новое измерение для исследования личности: ***«это исследование того, что, ради чего и как использует человек врожденное ему и приобретенное им?»*** [Леонтьев, 1983. С. 385].

Можно, очевидно, построить систему качеств личности, расположив их в соответствии с этими основаниями, но при этом изучив проявления личности в тех реальных группах, в которых и организуется ее деятельность. Это не следует понимать слишком узко, т.е. лишь как функционирование личности только в своей первичной среде — непосредственном окружении. Естественно, что должна быть изучена система групп, в которые включена личность, в том числе и больших социальных групп, так как общие ценности общества, культуры она постигает именно в этих группах.

Некоторые подходы к решению этих проблем намечены: изучается роль такого фактора, как «вхождение» личности в группу [Петровский, 1992]; высказана идея о том, что каждая группа имеет свое собственное

«лицо», и это значимо для индивидов, в нее включенных [Коломинский, 1976]; в ряде исследований вместе с другими детерминантами поведения личности в группе изучался «статусный опыт индивида» (т.е. опыт, приобретенный в различных группах пребывания на протяжении предшествующего жизненного пути) и т.д. Чрезвычайно важная мысль была высказана в свое время В. С. Мерлиным: «Характер взаимоотношений в коллективе детерминирует формирование свойств личности, типичных для данного коллектива» [Мерлин, 1979. С. 259]. Можно привести два ряда доводов в пользу того, почему непосредственная среда деятельности личности — группа — действительно «наделяет» личность определенными свойствами.

Первый из доводов заключается в том, что результат активности каждой личности, продукт ее деятельности дан прежде всего не вообще, а там, где он непосредственно произведен, осуществлен, т.е. выступает как некоторая реальность. Такой реальностью является группа: здесь более всего очевидна мера участия каждой личности в общем усилии. Поэтому личность неизбежно ***оценивается*** другими членами группы.

Но такая оценка предполагает некоторые нормативы, с помощью которых она осуществляется. Значит, существуют такие личностные качества, которые особенно значимы для *данной* группы, для *данных* условий деятельности. Будучи закреплены в оценках, они в определенном смысле как бы «предписываются» членам группы. Выделяются четыре процесса, в которых развертывается межличностное оценивание: 1) ***интериоризация*** (т.е. усвоение личностью оценок со стороны других членов группы); 2) ***социальное сравнение*** (прежде всего с другими членами группы); 3) ***самоатрибуция*** (т.е. приписывание себе качеств, выполняемое на основе двух предшествующих процессов); 4) ***смысловая интерпретация*** жизненного переживания [Кон, 1984. С. 234].

Конкретный вид этих процессов обусловлен характеристиками группы: самооценка каждого члена группы зависит от *группового мнения* (но лишь определенным образом: самооценка может идти и вразрез с мнением группы, что порождает сеть конфликтных ситуаций, например в условиях школьного класса и т.п.); социальное сравнение предполагает наличие кого-то *«среднего»* как точки отсчета, а это представление о «среднем» также формируется в группе и т.д. Экспериментальные исследования межличностного оценивания в малых группах подтверждают, что характер его различается, например, в группах высокого и низкого уровней развития. Сами ***эталоны*** оценки оказываются различными, причем даже внутри одной и той же группы эталоны неоднозначны, поскольку группа неоднородна по составу: ее члены обладают различными индивидуальными психологическими особенностями [Кроник, 1982]. Наличие такого эталона означает, что группа *предписывает* своим членам некоторые «желательные» для нее качества.

Второй довод заключается в том, что всякая совместная деятельность в группе предполагает набор обязательных ситуаций взаимодействия, в ходе которых усилия каждой личности ***сопрягаются*** с усилиями других членов группы. В этих ситуациях проявляются также определенные качества личности, которые она «демонстрирует» группе, что особенно наглядно видно, например, в ситуациях конфликта. Группа же определенным образом — позитивно или негативно — «реагирует» на них, осуществляя таким образом «контроль» посредством приложения к качествам групповых критериев. Именно это также способствует наделению личности «нужными» группе качествами. Принятие или непринятие личностью такой формы *группового контроля* зависит от степени ее *включенности* в группу, от *меры значимости* для нее групповой деятельности. Но так или иначе положение личности в группе обусловливает и с ее стороны «отбор» тех качеств, которые адекватны условиям групповой жизнедеятельности.

Оба приведенных довода требуют включения в социально-психологический анализ личности проблемы смыслообразования. Традиционно изучаемая в общей психологии, эта проблема не освоена социальной психологией. Вместе с тем обозначение фокуса социально-психологического исследования личности («личность в группе») предполагает изучение процесса смыслообразования в контексте таких феноменов, как социальное сравнение, социальное оценивание и т.д. Подобно личностному смыслу, «групповой смысл» выступает как определенная реальность во взаимодействии личности и группы. Соответственно двум сторонам этого взаимодействия — совместная деятельность и общение — можно условно выделить два ряда ***социально-психологических*** качеств личности: качества, проявляющиеся непосредственно в совместной деятельности, и качества, необходимые в процессе общения.

Социально-психологические качества личности

Выделение такого класса качеств личности допускает разные суждения по этому вопросу, зависящие от решения более общих методологических проблем. Самыми главными из них являются следующие:

1. Различение трактовок самого понятия «личность» в общей психологии, о чем речь уже шла выше. Если «личность» — синоним термина «человек», то, естественно, описание ее качеств (свойств, черт) должно включать в себя все характеристики человека. Если «личность» сама по себе есть лишь социальное качество человека, то набор ее свойств должен ограничиваться социальными свойствами.
2. Неоднозначность употребления понятий «социальные свойства личности» и «социально-психологические свойства личности».

Каждое из этих понятий употребляется в определенной системе отсчета: когда говорят о «социальных свойствах личности», то это обычно делается в рамках решения общей проблемы соотношения биологического и социального; когда употребляют понятие «социально-психологические свойства личности», то чаще делают это при противопоставлении социально-психологического и общепсихологического подходов. Но такое употребление понятий не является строгим: иногда они используются как синонимы, что также затрудняет анализ.

До тех пор пока не получены однозначные ответы на принципиальные вопросы, нельзя ждать однозначности и в решении более частных проблем. Поэтому на уровне социально-психологического анализа также имеются противоречивые суждения, например, по следующим пунктам: а) сам перечень социально-психологических качеств (свойств) личности и критериев для их выделения; б) соотношение качеств (свойств) и способностей личности (причем имеются в виду именно «социально-психологические способности»).

Что касается *перечня* качеств, то принципы его построения весьма различны: это могут быть качества, изучаемые при помощи личностных тестов (прежде всего тестов Г. Айзенка и Р. Кеттела), или индивидуально-психологические особенности человека, или вообще полный набор самых разнообразных черт и свойств человека. Не случайно во многих зарубежных методиках для выявления качеств личности употребляется термин *«прилагательные»* (не наименование качеств, а «прилагательные», их описывающие), где в одном ряду перечисляются такие, например, характеристики, как «умный», «трудолюбивый», «добрый», «подозрительный» и т.п.

Лишь иногда выделяется какая-то особая группа качеств, которые более определенно относятся к «социально-психологическим» и рассматриваются как «вторичные» по отношению к «базовым» свойствам, изучаемым в общей психологии. Они сведены в четыре группы: 1) обеспечивающие развитие и использование социальных способностей (социальной перцепции, воображения, интеллекта, характеристик межличностного оценивания); 2) формирующиеся во взаимодействии членов группы и в результате ее социального влияния; 3) более общие, связанные с социальным поведением и позицией личности (активность, ответственность, склонность к помощи, сотрудничеству); 4) связанные с общепсихологическими и социально-психологическими свойствами (склонность к авторитарному или демократическому способу действия и мышления, к догматическому или открытому отношению к проблемам и т.д.) [Бобнева, 1979. С. 42—43]. Очевидно, что при всей продуктивности идеи вычленения социально-психологических свойств личности реализация этой идеи не является строгой: вряд ли в предложен-

ной классификации выдержан критерий «вторичности» перечисленных свойств, да и основание классификации остается не вполне ясным.

Еще более неразработанным остается понятие «социально-психологические способности личности», хотя ему уделяется большое внимание в литературе и оно активно используется в экспериментальных исследованиях. В целом вся группа этих способностей связывается с проявлениями личности в общении. Интуитивно из всего набора человеческих способностей выделяются те, которые формируются в различных сторонах процесса общения: «перцептивная способность» (В. А. Лабунская), «способность к эмоциональному отклику» (А. А. Бодалев), «общая способность к оценке другого» (Г. Олпорт), «наблюдательность» и «проницательность» (Ю. М. Жуков) и т.п. Для обозначения социально-психологических способностей (как, впрочем, и социально-психологических качеств) иногда употребляются вообще различные понятия: «социально-психологическая компетентность», «компетентность в общении», «межличностная компетентность», «социально-перцептивный стиль» и др.

Хотя проблема находится на самых начальных этапах ее разработки, однако, как минимум можно установить согласие в одном пункте: социально-психологические качества личности — это качества, которые формируются в реальных социальных группах, в условиях *совместной деятельности* с другими людьми, а также *в общении* с ними.

Качества, непосредственно проявляющиеся в *совместной деятельности*, в своей совокупности обусловливают эффективность деятельности личности в группе. Категория «эффективность деятельности» обычно используется для характеристики группы. Вместе с тем вклад каждой личности является важной составляющей групповой эффективности. Этот вклад определяется тем, насколько личность умеет взаимодействовать с другими, сотрудничать с ними, участвовать в принятии коллективного решения, разрешать конфликты, соподчинять другим свой индивидуальный стиль деятельности, воспринимать нововведения и т.д. Во всех этих процессах проявляются определенные качества личности, но они не предстают здесь как элементы, из которых «складывается» личность, а именно лишь как *проявления* ее в конкретных социальных ситуациях. Эти проявления определяют как направленность эффективности личности, так и ее уровень. Группа вырабатывает свои собственные критерии эффективности деятельности каждого из своих членов и с их помощью либо позитивно принимает эффективно действующую личность (и тогда это признак благоприятно развивающихся отношений в группе), либо не принимает ее (и тогда это сигнал о назревании конфликтной ситуации). Та или иная позиция группы в свою очередь влияет на эффективность деятельности каждой отдельной личности, и это имеет огромное практическое значение: позволяет

увидеть, стимулирует ли группа эффективность деятельности своих членов или, напротив, сдерживает ее.

Качества личности, проявляющиеся *в общении* (коммуникативные качества), описаны гораздо полнее, особенно в связи с исследованиями социально-психологического тренинга [Петровская, 1989]. Однако и в этой области существуют еще достаточно большие исследовательские резервы. Они, в частности, состоят в том, чтобы перевести на язык социальной психологии некоторые результаты изучения личности, полученные в общей психологии, соотнести с ними некоторые специальные механизмы перцептивного процесса. В качестве примеров можно привести следующие.

Механизм перцептивной защиты. Будучи разновидностью психологической защиты, перцептивная защита выступает одним из проявлений взаимодействия субъекта с окружением и является способом оградить личность от травмирующих переживаний, защитить от восприятия угрожающего стимула. В социальной психологии, в период разработки Дж. Брунером идей «Нового взгляда», понятие перцептивной защиты было включено в проблематику социальной перцепции, в частности в проблематику восприятия человека человеком. Хотя экспериментальные данные, полученные в общей психологии относительно подсознательных попыток субъекта восприятия «обойти» стимул, представляющий угрозу, были подвергнуты критике, идея сохранилась в модифицированной форме: как признание роли мотивации в процессах социальной перцепции. Иными словами, в социальной психологии перцептивная защита может быть рассмотрена как попытка игнорировать при восприятии какие-то черты другого человека и тем самым как бы выстроить преграду его воздействию.

Такая преграда может быть выстроена и в отношении всей группы. В частности, механизмом перцептивной защиты может служить и другой феномен, описанный в социальной психологии, — так называемая вера в «справедливый мир». Открытый М. Лернером, этот феномен состоит в том, что человеку свойственно верить в наличие соответствия между тем, что он делает, и тем, какие награды или наказания за этим следуют. Это и представляется справедливым. Соответственно человеку трудно верить в несправедливость, т.е. в то, что с ним может случиться что-то неприятное без всякой «вины» с его стороны. Встреча с несправедливостью включает механизм перцептивной защиты: человек отгораживается от информации, разрушающей веру в «справедливый мир». Восприятие другого человека как бы встраивается в эту веру: всякий, несущий ей угрозу, или не воспринимается вообще, или воспринимается избирательно (субъект восприятия видит в нем лишь черты, подтверждающие стабильность и «правильность» окружающего мира, и закрывается от восприятия других черт). Ситуация в группе может складывать-

ся либо благоприятно, либо неблагоприятно для веры в «справедливый мир», и в рамках каждой из этих альтернатив по-разному будут формироваться ожидания от восприятия членов группы. Таким образом, возникшая своеобразная форма перцептивной защиты также влияет на характер общения и взаимодействия в группе.

Эффект «ожиданий». Он реализуется в *«имплицитных теориях личности»,* т.е. обыденных представлениях, более или менее определенно существующих у каждого человека, относительно связей между теми или иными качествами личности, относительно ее структуры, а иногда и относительно мотивов поведения. Хотя в научной психологии, несмотря на обилие выявленных качеств личности, какие-либо жесткие связи между ними не установлены, в обыденном сознании, на уровне здравого смысла, часто неосознанно эти связи фиксируются. Рассуждение строится по следующей модели: если оценивающий убежден, что черта X всегда встречается вместе с чертой Y, то, наблюдая у отдельного человека черту X, оценивающий автоматически приписывает ему и черту Y (хотя в данном конкретном случае она может и отсутствовать). Такое произвольное сцепление черт получило название «иллюзорных корреляций». Рождаются ничем не обоснованные представления об обязательном сцеплении тех или иных качеств («все педантичные люди подозрительны», «все веселые люди легкомысленны» и т.п.). Хотя совокупность таких представлений об универсальной, стабильной структуре личности лишь в кавычках может быть названа «теориями», их практическое значение от этого не уменьшается.

Особую роль все это приобретает в ситуации общения людей в группе. Здесь сталкиваются «имплицитные теории личности», существующие у разных членов группы, не согласующиеся, а порой и противоречащие друг другу, что может оказать значительное влияние на всю систему взаимоотношений и прежде всего на процессы общения. Восприятие личностью партнера по общению, основанное на ложном ожидании, может привести к ощущению такого дискомфорта, что за ним последует полный отказ от общения. Многократно повторенная аналогичная ошибка будет формировать устойчивое свойство — закрытость в общении, т.е. возникает определенное «коммуникативное качество» личности. Обусловленность его общей ситуацией в группе должна быть специально исследована.

Феномен когнитивной сложности. Имплицитные теории личности представляют собой своеобразные конструкты, или «рамки», при помощи которых оценивается воспринимаемый человек. В более широком контексте идея конструкта разработана в теории личностных конструктов Дж. Келли. Под конструктом здесь понимается свойственный каждой личности способ видения мира, интерпретации его элементов,

как сходных или отличных между собой. Предполагается, что люди различаются между собой по таким признакам, как количество конструктов, входящих в систему, их характер, тип связи между ними. Совокупность этих признаков составляет определенную степень когнитивной сложности человека. Экспериментально доказано, что существует зависимость между когнитивной сложностью и способностью человека анализировать окружающий мир: более когнитивно сложные люди легче интегрируют данные восприятия, даже при наличии противоречивых свойств у объекта, т.е. совершают меньшее количество ошибок, чем люди, обладающие меньшей когнитивной сложностью («когнитивно простые»), при решении такой же задачи.

Понятно, что отмеченное свойство имеет огромное значение в мире межличностных отношений, в общении, когда люди выступают одновременно и как субъекты, и как объекты восприятия. Характер процесса общения будет во многом определяться тем, каков разброс обозначенного качества у членов группы: каково соотношение «когнитивно сложных» и «когнитивно простых» членов группы. Если в ходе совместной деятельности и общения сталкиваются люди различной когнитивной сложности, понятно, что их взаимопонимание может быть затруднено: один видит все в черно-белом цвете и судит обо всем категорично, другой тоньше чувствует оттенки, многообразие тонов и может не воспринимать оценок первого.

При более детальном рассмотрении обнаружено, что сама «сложность» может существовать как бы в двух измерениях: человек может иметь сложный (или простой) внутренний мир и, с другой стороны, воспринимать внешний мир тоже либо как сложный, либо как простой. Комбинация этих двух оппозиций дает так называемую типологию жизненных миров [Василюк, 1984. С. 88], в которой выделяются четыре типа людей: 1) с внешне легким и внутренне простым жизненным миром; 2) с внешне трудным и внутренне простым жизненным миром; 3) с внутренне сложным и внешне легким жизненным миром; 4) с внутренне сложным и внешне трудным жизненным миром. Естественно, в группе могут возникать самые различные сочетания ее членов, относящихся к разным типам. Конфигурация общения и взаимодействия будет зависеть от этих сочетаний. Одновременно возникает вопрос о том, как сама группа (условия совместной деятельности и общения в ней) воздействует (и может ли воздействовать) на формирование такого качества, как когнитивная сложность.

Три приведенных примера не исчерпывают всех особенностей проявления личности в общении. Они лишь подтверждают тот факт, что многие из описанных в общей психологии свойств личности имеют исключительное значение для характеристики ее социально-психологических качеств.

Социальная идентичность личности

Анализ социально-психологических качеств личности необходим для того, чтобы более конкретно понять, каким образом личность «вписывается» в группу, осознает свою принадлежность к ней, иными словами, *идентифицируется* с группой. Проблема идентичности личности — одна из центральных проблем социальной психологии. Родоначальником постановки этой проблемы считают У. Джемса, который впервые упоминает о двух аспектах осмысления личностью своей самотождественности: личностной и социальной. Если *личностная* идентичность — самоопределение в терминах физических, интеллектуальных и нравственных черт индивида, то *социальная* идентичность — самоопределение в терминах отнесения себя к определенной социальной группе.

Осознание личностью себя как принадлежащей группе — эмпирический факт, многократно фиксируемый в обыденной жизни. В социальной психологии он выявляется с помощью особой методики — теста М. Куна и Т. Макпартленда, известного под названием «Тест 20 ответов», когда на вопрос «Кто Я?» человек дает двадцать ответов. Среди них устанавливается количество ответов, упоминающих *группу принадлежности*: я — студент, я — дочь, я — русская и т.п. [Андреева, 2000. С. 182]. Как установлено в ряде исследований, пропорция эта весьма велика (по сравнению с упоминанием личностных качеств), что свидетельствует о значимости для человека ощущать себя *членом группы.*

Большая заслуга в разработке проблемы идентичности принадлежит, как уже отмечалось, Э. Эриксону, который показал, что формирование идентичности сопровождает человека на протяжении всей его жизни. На определенных этапах этого процесса формируется именно *социальная* идентичность — оценка значимости своего бытия с точки зрения общества, осознания себя как элемента социального мира.

Наиболее полно проблема социальной идентичности разработана в двух современных концепциях: А. Тэшфела — «теория социальной идентичности» и Дж. Тернера — «теория самокатегоризации». Тэшфелу принадлежит определение социальной идентичности: «***Это та часть Я-концепции индивида, которая возникает из осознания своего членства в социальной группе (или группах) вместе с ценностным и эмоциональным значением, придаваемым этому членству***». Тернер добавляет к этому, что индивид формирует для себя психологически группу посредством категоризации себя с другими [Там же. С. 183–184]. В структуре социальной идентичности выделено три компонента: *когнитивный* (знание о моей принадлежности к группе), *ценностный* (позитивная или негативная оценка группы), *эмоциональный* (принятие либо отвержение «своей» группы).

Социальная идентичность личности позволяет человеку делить мир на «мы» и «они», на «похожих» и «непохожих», и не случайно Тэшфел

разрабатывал свою теорию в контексте изучения межгрупповых отношений. Понятно, что человек одновременно может быть членом *многих* групп («множественная идентичность»), и линия его поведения в каждой конкретной ситуации будет обусловлена тем, *какая группа* в данном контексте для него является наиболее значимой. Человеку всегда свойственно сохранять позитивный образ своей группы, и если он почему-либо разрушается, исходом может быть уход из группы, переход в другую группу. Легко видеть, что это имеет огромное значение в практической жизни.

Позитивный или негативный образ своей группы формируется в зависимости от того, какое место она занимает в обществе. Критерии же этого зависят от *типа* общества, поскольку в нем по-разному оцениваются различные социальные группы, в частности, по половому, национальному или религиозному признаку [Белинская, Тихомандрицкая, 2001. С. 249]. Сама возможность перехода из одной группы в другую также обусловлена характером общественных отношений: в тоталитарных обществах человек в большей мере привязан к группе, в демократических существует больше возможностей для индивидуальной мобильности. Поэтому социальная идентичность личности есть один из механизмов, связывающих личность и общество.

Исследования последних лет выявили и еще один аспект социальной идентичности, а именно ее ***временные*** аспекты (М. Синирелла). Речь идет о том, что потребность в позитивном образе своей группы заставляет человека анализировать не только свою принадлежность к определенной группе *сегодня,* но и оценивать предшествующие группы, к которым он принадлежал. Что еще более важно — планировать свою *будущую*, так называемую *возможную идентичность* (Х. Маркус, П. Нуриус), т.е. определение группы (или групп), в которой я вижу себя в своей дальнейшей жизни [Там же. С. 234–236].

Разработка проблем социальной идентичности позволяет по-новому взглянуть на перспективы исследований личности в социальной психологии. Традиционная постановка проблемы — личность и группа — требует преодоления как минимум двух ложных стереотипов.

Одним из них является молчаливое предположение, что анализируется ***одна*** личность, даже если она рассмотрена внутри группы. Сама же группа при этом предстает как некоторая целостность, состав которой в данном контексте не уточняется: можно предположить, что другие члены группы личностями, по-видимому, не являются. Здесь сразу же обнаруживается ряд трудностей. Разве в действительности *одна* личность взаимодействует с группой? Их может быть несколько, в пределе вся группа может состоять из личностей. Группа, состоящая из личностей, — это такая реальность, в которой качества, присущие одному из ее членов, нельзя рассматривать чем-то принципиально отличающимся от

качеств, присущих другим членам: все члены группы — личности и именно их взаимодействие дано как реальная жизнедеятельность группы. Проблема преобразуется, таким образом, из проблемы «*личность* в группе» в проблему «*личности* в группе». Трудно переоценить практическую перспективу такого подхода, особенно при анализе таких общественных процессов, как демократизация, развитие социальной справедливости и т.п.

Другая трудность, которую тоже необходимо преодолеть: рассмотрение личности в контексте ***одной*** группы. Но исследования социальной идентичности отчетливо показали необходимость рассмотрения *системы* групп, в которые включен человек и в которых он действует. Введенный в социальную психологию раздел «Психология межгрупповых отношений» описывает и эту сферу реальной жизнедеятельности групп. Но она принимается в расчет лишь при исследовании групп. Как только вопрос переносится в сферу изучения личности, социальная психология утрачивает такое свое завоевание, как анализ межгрупповых отношений: личность вновь упорно «помещается» лишь в одну группу. Хотя проблема множественной идентичности, конечно, ставится, однако принцип исследования личности как функционирующей в *системе* групп при этом остается не вполне реализованным.

Реальное богатство связей каждой личности с миром состоит именно в богатстве ее связей, порождаемых системой групп, в которые она включена. Ее социально-психологические качества формируются всеми группами членства, так же как и временными образованиями, в которых личность принимает участие (социальные, массовые движения, например). Понять итог всех групповых воздействий на личность, выявить их «равнодействующую», т.е. в полной мере раскрыть проблему *«личность* ***в группах»,*** — еще не решенная социальной психологией задача.

Можно предположить, что такой подход прольет свет на еще одну нерешенную проблему, а именно на проблему соотношения социальной и дифференциальной психологии. Распространенное обвинение социальной психологии в том, что в ней недоучитывается роль индивидуальных психологических особенностей человека, в определенном смысле справедливо. Поставив задачу выявления роли социальных детерминант формирования личности, социальная психология на каком-то этапе абстрагировалась от анализа индивидуальных различий между людьми. Тем более сейчас важно вернуться к вопросу о том, каким образом соотносятся индивидуальные различия и приобретенные социально-психологические качества человека. Вопрос о социально-психологических качествах личности должен быть рассмотрен не в отрыве от других качеств человека, а в связи с ними. В реальной совместной деятельности в общении проявляются, естественно, не только «социально-психологические качества», но и весь набор человеческих свойств.

От них, в частности, зависит и общий рисунок поведения личности в ситуациях совместной деятельности и общения. Каков относительный вес индивидуальных различий и группового воздействия — вопрос, на который еще следует ответить. Поэтому, говоря о перспективах исследования личности в социальной психологии, можно указать еще и на такую возможность, как комплексный подход, в котором примут участие не только социология, общая, социальная, но и дифференциальная психология.

Литература

Андреева Г. М. Психология социального познания. М., 2000.

Асмолов А. Г. Личность как предмет психологического исследования. М., 1984.

Белинская Е. П., Тихомандрицкая О. А. Социальная психология личности. М., 2001 (Гл. 13).

Бобнева М. И. Психологические проблемы социального развития личности // Социальная психология личности. М., 1979.

Василюк Ф. Е. Психология переживания. М., 1984.

Коломинский Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах. Минск, 1976.

Кон И. С. В поисках себя. М., 1984.

Кроник А. А. Межличностное оценивание в группах. Киев, 1982.

Леонтьев А. Н. Начало личности — поступок // Избр. психолог. произв. М., 1983. Т. 1.

Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1984.

Мерлин В. С. Взаимоотношения в социальной группе и свойства личности: Социальная психология личности. М., 1979.

Петровская Л. А. Компетентность в общении. М., 1989.

Петровский В. А. Психология неадаптивной активности. М., 1992.

Ядов В. А. Социальная идентификация личности. М., 1994.



Раздел V

ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Глава 19

Прикладные исследования и практическая социальная психология

Типы практических приложений социальной психологии

В любой сфере научного знания существует проблема соотношения фундаментальных и прикладных исследований. Они различаются между собой прежде всего по такому критерию, как связь задач исследования с непосредственными *запросами практики*. Но это такой сильный признак научного исследования, что он в значительной мере модифицирует и все другие характеристики исследовательской деятельности. Очевидно, в самом общем виде различие между любым фундаментальным и прикладным исследованием сводится к тому, что первое отчетливо ориентировано на отыскание *законов* развития изучаемого предмета, в то время как второе — *способов применения* на практике того, что открыто при помощи фундаментальных исследований. Вопрос об их соотношении есть одна из актуальных проблем современного науковедения. Она становится особенно острой в условиях научно-технической революции, влияющей на все сферы жизни общества, включая быт, культуру, психологию людей. В современном обществе радикально изменяются статус и роль науки, во много раз возрастает ее значение и вместе с тем усложняется сама организация научного исследования, в том числе и прикладного.

Сам факт появления в науке прикладных исследований свидетельствует о резком возрастании ее роли: это проявляется и в том, что результаты научных исследований включаются в развитие самых различных областей общественной жизни, а прямые приложения науки к практике требуют новых форм ее организации. Возникают специальные учреждения, осуществляющие прикладные исследования, в разных звеньях общественного организма создаются специальные «службы»,

представляющие ту или иную науку. Это возрастание роли прикладных исследований заставляет специально обсудить вопрос о том, как должны строиться отношения между прикладной областью знания и ее фундаментальной частью.

Прикладные исследования в различных областях науки обладают рядом общих черт. *Во-первых*, часто прикладное исследование организуется по заказу какого-либо социального института, следовательно, в структуре отношений между наукой и практикой возникает ситуация «заказчик — исполнитель», что требует особой регламентации, норм, юридических правил, согласно которым и заказчик, и исполнитель обладают определенными правами и обязанностями.

Во-вторых, поскольку сфера прикладного исследования есть сфера общения профессиональной науки с непрофессиональной средой, встает проблема языка: профессиональный жаргон оказывается неприемлемым для изложения результатов. Перевод терминов науки на язык практики не всегда решается просто: в каждом конкретном случае приходится специально анализировать как меру допустимости употребления специальной терминологии, так и меру допустимости ее упрощения.

В-третьих, источником формирования гипотез здесь не обязательно является какая-либо соответствующая теория, чаще гипотеза формулируется на основе практических соображений, которые предстают как некоторый *веер* возможных решений, и один из вариантов решения проверяется в исследовании. Нормой является соответствие уровня полученного обобщения проверяемой гипотезе, т.е. обобщение не должно претендовать ни на что иное, кроме подтверждения или отвержения гипотезы. Итог исследования должен содержать точный ответ на поставленный вопрос.

В-четвертых, в прикладном исследовании существует необходимость не просто четкого формулирования рекомендаций, но и указание направления, а порой и сроков, этапов их внедрения в практику. Прикладное исследование, не содержащее такого плана реализации, вызывает неудовлетворенность заказчика.

В-пятых, в прикладном исследовании приняты совершенно иные критерии эффективности. Если в фундаментальном исследовании показателями его успешности могут быть ссылки на него в научных журналах («индекс цитирования»), награждение его автора научной премией или присуждение ему ученой степени, то в прикладном исследовании таким критерием является лишь одно — решение конкретной задачи, поставленной заказчиком.

Все сказанное относится к прикладному исследованию в любой области знания. В социальной психологии проблема приобретает новые грани. Кроме того, что здесь у прикладного исследования возникают еще свои специфические особенности, создается вообще особая сфера

приложения науки, получившая название *«социально-психологическое вмешательство»*. Следовательно, возникают два различных типа практических приложений этой дисциплины и соответственно — два различных типа деятельности профессионалов, ориентированных на практику. Различия эти настолько существенны, что должны быть обсуждены особо.

Специфика прикладного исследования в социальной психологии

Бурное развитие социально-психологических исследований в значительной мере было стимулировано именно потребностями практики. Многие исследователи полагают, что социальная психология вообще зародилась как прикладная дисциплина и стимулом для нее послужили текущие социальные проблемы, ссылаясь при этом на К. Левина, который демонстрировал свою приверженность к практическим исследованиям [Пайнс, Маслач, 2000. С. 186].

Оживление прикладных исследований в нашей стране наложило свой отпечаток на становление самой научной дисциплины. Если нормальный ход развития науки заключается в том, что развитие фундаментальных исследований обгоняет развитие прикладных исследований, когда первые задают проблематику, а вторые — проверяют на практике истины, полученные в фундаментальных исследованиях, то в социальной психологии имеет место определенный «обгон» фундаментальных исследований со стороны прикладных работ. Нерешенность, спорность, дискуссионность многих проблем социально-психологического знания не позволяют практике ждать того момента, когда все эти вопросы получат окончательные решения. Практические запросы становятся не только настоятельными, но и требующими достаточно быстрых решений. Такая ситуация порождает как положительные, так и отрицательные моменты для развития социальной психологии.

Положительные моменты заключаются в том, что различные области народного хозяйства и культуры *финансируют* прикладные исследования и тем самым создают благоприятные возможности для их развития (особенно в условиях, когда государство не в состоянии финансировать науку на сколько-нибудь удовлетворительном уровне). *Отрицательные* моменты порождены тем, что социальная психология зачастую еще не готова ответить на некоторые вопросы, поставленные практикой, но в условиях острой общественной потребности она дает эти ответы, что иногда означает относительно низкое качество прикладных исследований.

Происходит это не потому, что социальные психологи не хотят добросовестно работать, а потому, что уровень развития науки не всегда позволяет дать всесторонний и глубокий ответ на практический воп-

рос. В этой ситуации мыслимы две стратегии поведения исследователя перед заказчиком: 1) можно прямо очертить круг собственных возможностей и отвести вопросы, на которые дать ответ нельзя на данном уровне развития науки; 2) можно согласиться со всеми предложенными проблемами, принять их как заказ, зная, что ответ заведомо не будет базироваться на должном уровне знаний.

Первую позицию занять труднее: многие полагают, что такого рода признание неспособности социальной психологии решить определенные вопросы компрометирует науку. На первый взгляд, вторая позиция выглядит не только как более привлекательная, но и как более «смелая». Однако полученный в исследовании результат при условии выбора второй стратегии может нанести социальной психологии неизмеримо больший урон, чем выбор первой, так же, впрочем, как и заказчику.

Конечно, престиж социальной психологии в обществе во многом зависит от того, насколько плодотворны ее практические приложения, но вряд ли можно всерьез думать, что престиж этот может долгое время сохраняться на таких практических рекомендациях, которые не обоснованы всерьез предшествующими им, чисто научными разработками. Следует прислушаться к рекомендации: «Теоретический и эмпирический анализ должен предшествовать любой социально-психологической рекомендации по решению какой-либо проблемы» [Айзер, 1984. С. 254].

На современном этапе гораздо более корректной позицией является позиция точного указания на то, что ***может*** и чего ***не может*** сегодня социальная психология. В тех областях, где прикладные социально-психологические исследовании возможны, социальный психолог должен подойти к ним с максимальной ответственностью.

Названные специфические черты прикладных исследований в полной мере представлены и в социальной психологии, но здесь они обрастают еще целым комплексом специфических трудностей.

Всякое социально-психологическое исследование, проведенное «в поле», есть ***вторжение*** исследователя в жизнь реальной группы, где складываются определенные взаимоотношения, живут и действуют реальные люди с реальным миром своих собственных мыслей, чувств, отношений. Приход социального психолога в эту реальную ситуацию человеческой жизнедеятельности не должен разрушить этот естественный процесс. Руководящим принципом работы здесь должен быть тот же принцип, которого обязан придерживаться врач в соответствии с требованием Гиппократа ***«Не навреди!»***. Именно здесь социального психолога и поджидает ряд затруднений.

Они связаны с особенностями применяемых в социальной психологии *методик*. Вся стратегия прикладного исследования построена на постоянном *взаимодействии* исследователя с людьми, включенными в реальный процесс жизнедеятельности. Но человек в реальной социаль-

ной ситуации — это не испытуемый в лаборатории. Там, когда он приходит на эксперимент, он настроен соответствующим образом, в каком-то смысле отключен от своих житейских проблем, настроен «на волну» эксперимента.

В процессе исследования «в поле» такой «испытуемый» перестает быть испытуемым в традиционном смысле этого слова: он прежде всего член своего коллектива, исполнитель особых функций, и исследование ценно тем, что фиксирует именно эту его деятельность. Значит, отвечая на вопросы интервью, заполняя социометрическую карточку и т.д., респондент не выключен полностью из системы окружающих его отношений. Это дает большой выигрыш полевому социально-психологическому исследованию, помогает избежать стерильности ситуации, возникающей в лаборатории, но это же и заставляет улавливать такие переменные, которые чрезвычайно трудно учесть.

Предположим, исследователь приходит в цех и хочет изучить вопрос о характере отношений в коллективе по вертикали — между рабочими и мастером. Он может обратиться к рабочему, который только что получил замечание от мастера, выговор, кажущийся ему несправедливым. Чисто *эмоциональная оценка* ситуации в момент проведения исследования может дать такой сдвиг в данных, который исказит всю картину взаимоотношений. Дело социального психолога, проводящего исследование «в поле», — уметь найти коэффициенты подобных искажений, что сделать далеко не всегда удается.

Другой вопрос касается *времени* проведения прикладного исследования. Все социально-психологические методики громоздки, их применение требует значительного времени. Если исследование проводить в рабочее время, оно может нарушить производственный ритм. Если проводить его после рабочей смены — значит задержать людей на довольно значительное время. Оставить «добровольцев» (чаще всего к этому приходится прибегать) — допустить известное смещение выборки, к тому же по некоторым методикам бывает необходим сплошной опрос. Нет единого алгоритма для решения этих проблем: в каждом конкретном случае приходится принимать решение о пути, на котором понесешь наименьшие потери. Но важно знать об этих трудностях, иметь их в виду, быть озабоченным ими.

Особое значение приобретает и соблюдение ряда *этических норм.* Социальный психолог, проводящий прикладное исследование, выполняет заказ администрации, руководства и т.д. Выявление ряда характеристик групп, их климата сплошь и рядом влечет за собой — эксплицитно или имплицитно — определенные критические замечания, часто в адрес тех людей, от деятельности которых зависят недостатки и которые в то же время являются заказчиками исследования. Социальный психолог должен быть осмотрителен, чтобы своим вмешательством не

осложнить отношений в реальном коллективе. Иногда в группах, где впервые проводится социально-психологическое исследование, исследователя принимают за члена какой-нибудь комиссии, за контролера и т.д. Вместо ответов на задаваемые вопросы следуют различные просьбы, а порой и жалобы. В таком случае прямой долг исследователя — максимально точно объяснить цель своего прихода, цель исследования, свои собственные функции и задачи. Понятно, что при изложении этих вопросов он должен соблюдать все те правила, которые требуются задачей исследования.

Свойственная всякому прикладному исследованию трудность в отношении *языка* резко возрастает в социальной психологии. Как для психологии вообще, так и для социальной психологии особенно сложно пользоваться теми понятиями, которые имеют большое распространение в обыденной речи. Такие психологические термины, как «личность», «деятельность», «ценность», широко используются в обыденной жизни. Любая методика, включающая эти термины, без операционального их определения может дать нежелательный эффект, если испытуемые будут понимать предложенные термины в том смысле, к которому они привыкли в повседневных ситуациях. Проблема, которая встает перед социальным психологом, заключается в своеобразной адаптации своего языка к испытуемому. Это правило необходимо соблюдать еще и по другой причине: отдельные термины могут быть не понятны или восприниматься слишком ситуативно (например, в вопросе интервью: «Часто ли Вы ходите в кино?» — предлагаемые интервалы будут весьма различны для молодого холостого мужчины и для пожилой, не очень здоровой женщины). Важны не только термины, но и контекст, в котором они применяются людьми на основе их собственной жизненной позиции.

Кроме этого, проблема языка связана с применением некоторых специальных терминов, которые в силу ряда обстоятельств оказываются как бы скомпрометированными их употреблением за пределами науки. В соответствующих разделах такие понятия уже упоминались: «конформист», «авторитарный лидер», «формальная группа» и т.д. Есть достаточно большой и огорчительный материал относительно того, какие проблемы возникают порой у исследователей при использовании этих терминов. Слово «конформист», имеющее негативный оттенок в повседневной жизни и в политической сфере, рассматривается как обидное, если адресуется испытуемому в его диалоге с исследователем. Социальный психолог не может не считаться с нормами повседневного употребления терминов, при которых такие ситуации становятся возможными.

Все сказанное означает, что проведение прикладного исследования требует от социального психолога высоких нравственных качеств и чувства социальной ответственности. Элементарная вежливость, общительность — все эти само собой разумеющиеся качества также необходимы

при любой работе с людьми, но в данном случае речь идет о том, что все должно быть подчинено главному — умению понять свое исследование в контексте реальной жизни, реальных требований общества, реального права каждого человека на то, что вмешательство науки не принесет ему дополнительных осложнений, а тем более вреда.

Эффективность прикладных исследований в социальной психологии

Понятно, что прикладное исследование, финансируемое каким-то конкретным заказчиком, должно давать определенную отдачу, в противном случае оно не будет получать необходимые средства. Для многих других областей науки, где практика прикладных исследований достаточно давно развита, вопрос об эффективности не представляет особой сложности. Особенно это относится, например, к экономическим прикладным исследованиям. В системе психологических наук такие области, как психология труда и инженерная психология, также имеют достаточно надежные формы определения эффективности своих исследований. Как правило, в данном случае подсчитывается экономическая эффективность, т.е. прямой экономический выигрыш, который можно получить от внедрения того или иного результата исследования. Результаты исследований могут быть сравнимы с точки зрения их эффективности.

В области социальной психологии проблема эффективности не решается столь просто. В ней нужно различать две стороны: в чем может проявляться эффективность каждого *отдельного* исследования и что значит эффективность социальной психологии в *широком плане* (т.е. каковы возможности данной науки в принципе, с точки зрения внедрения результатов исследований)?

Эффективность каждого отдельного прикладного исследования может, конечно, проявиться и в том, что рекомендации социальных психологов дадут прямой экономический выигрыш: предположим, исследование психологического климата промышленного предприятия приведет к повышению производительности труда, экономии сырья и т.п. При этом эффект социально-психологического вмешательства получит денежное выражение. Правда, такой подсчет никогда не может быть гарантирован от ошибки: только ли вследствие изменения климата произошли все названные перемены в коллективе промышленного предприятия? Или, может быть, здесь одновременно имели место и совсем другие процессы, в ходе которых возникли новые «переменные» (например, улучшение условий труда не в силу рекомендации социальных психологов, а в силу объективно изменившихся возможностей материального обеспечения)? Развести точно различные причины в этом случае не так-то просто.

Но дело даже и не в этом. Эффективность социально-психологического исследования не может быть измерена лишь подсчетом того, насколько экономически эффективнее работает коллектив. Другая сторона вопроса — *социальное развитие* и группы в целом, и каждого ее члена в отдельности — не менее важная характеристика. Благоприятный психологический климат может означать не только повышение производительности труда, рост дисциплины, уменьшение текучести кадров, но и улучшение настроения коллектива, каждого отдельного работника, стимуляцию его к повышению собственной культуры, развитию в людях активности, общительности, чуткости по отношению друг к другу и т.п. Единиц, в которых измеряется такой моральный, чисто психологический выигрыш, не существует.

Следовательно, при оценке эффективности прикладных исследований в социальной психологии надо, хотя бы на описательном уровне, фиксировать и эти стороны. Нельзя, сравнивая два исследования, сказать, что одно из них эффективно, а другое — нет, судя только по количеству увеличившейся продукции в одном из изученных коллективов. Положительные изменения, которые произошли во втором коллективе, может быть, дадут о себе знать значительно позже, но из этого не следует, что сегодня работу исследователей можно подвергнуть критике как неэффективную.

Здесь возникает и еще одно важное обстоятельство. В социальной психологии специфически решается проблема *«внедрения»*. Не всегда исследователь в состоянии сам внедрить свою рекомендацию. Он может сделать серьезный анализ, например, деятельности руководителей на каком-то объекте, доказать, что он не обеспечивает оптимальной рабочей атмосферы, не соответствует своей должности и должен быть заменен. Но заменяет его не социальный психолог: принятие решения по этому вопросу есть компетенция администрации. Таким образом, в ряде случаев, как отмечал американский социолог П. Лазарсфельд, возникает *дистанция между «знанием» проблем и «решением» их*: субъектами знания и решения являются разные звенья организации социального процесса.

Вторая сторона проблемы эффективности социально-психологических исследований касается науки в целом. Чего в принципе можно ожидать от социальной психологии, с точки зрения ее роли в обществе, к чему в конечном счете должна привести хорошо налаженная система исследований [Шихирев, 1999. С. 164–180].

Одно из решений этого вопроса состоит в признании за этой дисциплиной права на *манипуляцию* человеческой личностью. В свое время наиболее полное выражение эта идея получила в книге Б. Скиннера «По ту сторону свободы и достоинства», где была разработана так называемая рациональная поведенческая технология. Ее сущность заключается в том, что в обществе выделяется особая группа операторов, которая

обеспечивает на основе представления о рациональном поведении манипуляцию всеми остальными людьми. Высказывается утверждение, что для последних подобная перспектива является благом, поскольку с них снимается тяжесть принятия решений, осуществления бесконечных выборов и т.д. Операторы манипулируют людьми, в каждом случае продуцируя оптимальное поведение. Поэтому выигрывает общество, выигрывают сами люди, «освобожденные» от свободы, достоинства и т.д.

Предложения, сформулированные в этой работе, настолько очевидно противоречат идеям гуманизма, свободы человеческой личности, что они встретили самый резкий отрицательный отклик в научной литературе. Многие критики книги Скиннера открыто заявили, что нарисованная перспектива отдает фашизмом: идея манипуляции человеческой личностью, доведенная до логического конца, не может быть принята исходя из элементарных требований гуманизма.

В настоящее время, когда в психологии большое значение приобретает *гуманистическая ориентация*, ее требования особенно важно учитывать при обсуждении проблемы эффективности социально-психологических исследований. Гуманистическая ориентация в психологии (А. Маслоу, К. Роджерс и др.) ставит во главу угла самоактуализацию и самореализацию человеческой личности, раскрытие всех ее потенциальных возможностей. Набор приемов и средств разрабатывается для этой цели, включая прежде всего организацию групп социально-психологического тренинга. «Рост личности» — главное условие самоактуализации человека. Понятно, что система мер, обеспечивающих этот рост и задаваемых в группах тренинга, не существует в вакууме, она не может быть изолирована от социальных процессов, происходящих в обществе. Изменения в них, их характер обусловлены естественным ходом исторического развития, социальной политикой, от которых зависит и положение личности в системе этих процессов.

Особое место в решении этой общей задачи должна найти и социальная психология. Ей предстоит выделить те социальные процессы, где именно она, своими средствами и методами, может служить делу их оптимизации. Таким образом, в общей форме решение вопроса заключается в следующем: социальная психология не может и не должна претендовать на манипулирование каждой отдельной человеческой личностью. Она должна способствовать *оптимизации отношений* между людьми, условий для развертывания «сущностных сил» человека. Социальная психология направляет свои рекомендации не в сторону предписаний, что и как делать каждому человеку, но в сторону такого развития отношений между людьми, при котором каждый сможет свободно осуществить свой выбор, и выбор этот будет оптимальным с точки зрения как потребностей общества (группы), так и с точки зрения отдельной личности.

При этом следует иметь в виду еще одно обстоятельство: социальная психология имеет дело лишь с определенной, а именно *психологической,* стороной общественных явлений. Развитие общественных отношений осуществляется по своим собственным законам, и всякое преувеличение роли психологической стороны недопустимо. Любое исследование межличностных отношений в группе, как бы квалифицированно оно ни было осуществлено, не исчерпывает всех факторов, детерминирующих поведение членов изучаемой группы. Корректная объяснительная модель функционирования группы может быть лишь результатом комплексных исследований, предпринимаемых всей совокупностью общественных наук. Чтобы точно обозначить границы эффективности социальной психологии, надо заранее разработать класс задач, которые, действительно, могут быть решены ее средствами в каждой сфере жизни общества.

Именно поэтому надо специально выделить еще одну составляющую социально-психологического знания, а именно *«практическую социальную психологию».*

Практическая социальная психология

Словосочетание «практическая социальная психология», иногда заменяемое термином «социально-психологическое вмешательство», представляет собой совершенно особую сферу деятельности ученых-психологов. Более того, практическую социальную психологию, «помимо именования ее наукой, называют также, и не без основания, искусством и ремеслом» [Введение в практическую социальную психологию, 1994. С. 10]. Можно согласиться с тем, что практическая социальная психология — разновидность прикладной социальной психологии, однако неправомерно отождествлять их. Для выяснения субординации этих двух сфер социально-психологического знания полезно обратиться к следующей схеме (рис. 17).

Из схемы видно, что фундаментальные и прикладные исследования, несмотря на их различия, выполняют две сходные функции: и те и другие призваны дать анализ каких-либо ситуаций, феноменов и обеспечить прогноз их развития. Уровни анализа и прогноза, как это очевидно, различны. Однако важно, что продуктом и фундаментального, и прикладного исследования является некоторая *рекомендация.* Их различия также в уровне: фундаментальные исследования вырабатывают достаточно общие, глобальные рекомендации, рассчитанные на отдаленную временную перспективу, в то время как рекомендации, следующие из прикладных исследований, носят инструментальный характер: они более конкретны и могут быть интерпретированы как прямые «указания» или «советы». Вместе с тем это лишь рекомендации, адресованные тем, кто будет их реализовывать и осуществлять.

	Фундаментальная	Прикладная
Анализ	Структура личности Массовое сознание Схемы конфликтов Ценностные ориентации	Образцы поведения Ситуации в реальных группах Типы коммуникаций в малых и больших группах
Прогноз	Массовое поведение Восприятие инноваций Отдаленные последствия решений	Сиюминутные предсказания («здесь и теперь» — что будет) Юношеская преступность Забастовки



Примеры: восприятие населением нового законодательства — конструктивная адаптация личности к новым условиям

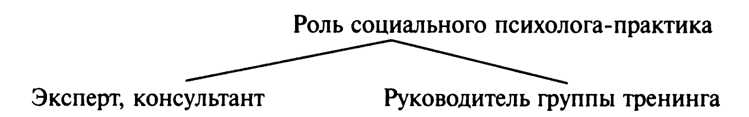


Рис. 17. *Отношения между фундаментальной, прикладной и практической социальной психологией*

Сфера деятельности практического психолога принципиально иная: он не дает рекомендаций своим заказчикам, он вообще не производит исследований, он сам ***вмешивается*** в некий социально-психологический процесс, сам решает некоторую проблему. Стратегия его деятельности в корне отличается от деятельности исследователя, даже осуществляющего прикладное исследование. Если для науки — главная задача — увидеть проблему и даже доказать ее «нерешабельность», то «мастерство психолога-практика заключается в умении посмотреть на "нерешабельную" проблему в таком свете, что она становится разрешимой наличными средствами» [Там же. С. 12]. В зарубежной социально-психологической литературе в пользу этого приводятся два соображения.

Первое касается так называемой «идеологии применения», принимающей постулат о том, что наука открывает некоторые истины, а затем они внедряются в практику. По мысли одного из критиков этой

идеологии Дж. Поттера, ни о каком «плавном» применении результатов научного исследования к практике не может быть речи, поскольку — если даже само по себе исследование ценно — социальный контекст, в котором оно используется, ведет к трансформации результатов. В противовес «идеологии применения» надо принять постулат о том, что практика *сама* выдвигает проблемы, в которых надо не только поставить диагноз, но и предложить *способ их лечения*. Таким образом, установка психолога-практика — не столько на применение чего-либо, сколько на собственное осознание задачи, которую нужно ему же и решить [Шихирев, 1985. С. 127].

Второе соображение, высказанное М. Дойчем, касается того, каким образом эта установка практика формируется в деталях. Для этого Дойч описывает различия в конкретных позициях исследователя и практика.

Исследователь больше нацелен на анализ, а практик — на синтез в своих умозаключениях, исследователь может позволить себе некоторую самоиронию и скептицизм по отношению к своим результатам, практик должен демонстрировать большую уверенность, по крайней мере, перед своим клиентом, исследователь больше думает о том, что «интересно», практик — о том, что «полезно», он в большей степени прагматик; исследователю в целом безразлично его взаимоотношение с заказчиком (если не считать чисто конъюнктурных соображений), для практика установить контакт с клиентом — обязательное условие успешной работы; а отсюда — для него важен и интересен и он сам [Шихирев, 1979. С. 197].

По-видимому, требует специального выяснения вопрос и о сравнении гражданской позиции исследователя и практика, что является частью более широкого вопроса о гражданской позиции социальной психологии в целом. Ценности общества, принимаемые (или отвергаемые) каждым ученым, естественно определяют и направление его исследований, и заинтересованность в использовании их результатов. Но практик имеет дело с конкретным клиентом. Должен ли он быть озабочен тем, какова сфера деятельности этого клиента, какова степень ее просоциальной или антисоциальной направленности? Или для него «заказ есть заказ» и он вообще не должен вникать в контекст, в котором заказ выполняется? Решение всех этих вопросов — дело личного выбора практика, но необходимо лишь отметить, что ответственность выбора более важна для исследователя, чем для практика, поскольку всякое исследование, в том числе прикладное, более явно включено в некоторую социальную проблему. Конечно, общий социальный и политический климат общества помещает и каждую практическую проблему в определенные рамки, но уровень ее решения практиком как бы смещает фокус на более конкретный план.

Впрочем, сами уровни вмешательства практической социальной психологии в жизнь, конечно, также различаются. Авторы большой работы «Социальное вмешательство» называют возможные стратегии, каждая из которых работает на своем уровне. Вот некоторые из них:

1) стратегия индивидуального изменения (когда объектом изменения выступает отдельный человек, часто, впрочем, для оптимизации его существования в организации);
2) техноструктурная стратегия (что включает в себя вмешательство с целью оптимизации структуры какой-либо организации, или поисков альтернативы ей, или достижения ею соответствия окружающей среде);
3) стратегия базирования на определенном типе данных (что зависит от того, работает практик внутри организации или вне ее);
4) организационное развитие или культурное изменение как стратегия вмешательства (весьма широко распространенная стратегия использования различных психологических техник для совершенствования организации, в частности, процессов принятия решений в них, планирования, работы с персоналом).

Эти стратегии не совпадают со сферами практической социальной психологии, но дают лишь некоторое представление об уровнях вмешательства, а также о ролях практикующего социального психолога. Что касается структуры деятельности психолога-практика на каждом из этих уровней, то, естественно, она зависит как от сюжета, с которым работает психолог, так и от его конкретной роли. Ключевые роли в действиях психолога-практика описываются при помощи так называемого «ролевого кольца», персонажами которого являются: Клиент, Заказчик, Спонсор, Посредник, Подрядчик и Исполнитель [Там же. С. 15]. Непосредственно же Исполнитель, т.е. психолог, выполняет три роли: *эксперт, консультант, учитель.* (Последовательность в перечислении ролей отражает степень вмешательства и вместе с тем иллюстрирует движение от позиции исследователя-прикладника до подлинного практика.)

Эксперт приглашается клиентом, чтобы совместно с ним проанализировать какую-либо ситуацию и дать оценку тех или иных нововведений, того или иного способа поведения в конкретной ситуации. Существуют две модели распределения ответственности между экспертом и клиентом за плодотворность выбранного решения: или эксперт в большей степени ответствен на первых шагах решения проблемы, а клиент — на последующей фазе; или (в случае, более предпочитаемом клиентом), как отмечает Х. Хорнстейн, клиент стремится обеспечить равное включение и ответственность с экспертом на всех стадиях решения проблемы. Продукт деятельности эксперта — как и во всякой экспертизе — заключение.

Консультант в отличие от эксперта может быть приглашен не для одноразовой экспертизы, а для более или менее систематического «курирования» какой-либо деятельности клиента или решения им своих внутренних проблем. Роль консультанта варьирует в зависимости от сферы его деятельности: консультирует ли он человека, который в свою очередь должен работать с людьми (например, руководителя, врача, педагога), или он консультирует отдельных граждан, которым нужна индивидуальная помощь в решении каких-то их личных проблем. По сравнению с экспертом консультант, особенно во втором случае, осуществляет еще более непосредственное вмешательство в дела клиента, что требует от него в еще большей степени не только специальных навыков, но и личностных особенностей. При выполнении роли и эксперта, и консультанта обозначены, таким образом, две возможности: проектирование каких-то ситуаций в организации или помощь конкретному лицу.

Учитель, как правило, человек, осуществляющий один из видов социально-психологического тренинга. Тренинг как активное социально-психологическое воздействие — самая сложная часть практической психологии. В широком смысле слова всякий тренинг — это обучение. В зависимости от того, с кем и с какой целью осуществляется тренинг, в нем выделяются различные виды. В качестве примера можно привести перцептивно-ориентированный тренинг [Петровская, 1989], цель которого — развитие компетентности в общении, и тренинг делового общения, содержание которого раскрывается уже в самом названии [Жуков, 1988]. Тренинг использует различные формы, в том числе ролевую игру и групповую дискуссию [Богомолова, 1977]. Несмотря на широкое развитие практики социально-психологического тренинга, в нем остается много сложных теоретических и методических проблем.

Все описанные роли психологов-практиков требуют специального обучения их исполнителей. Традиционные способы подготовки психологов здесь далеко не достаточны. Поэтому в связи с решением вопроса о статусе практической социальной психологии необходимо и радикальное преобразование системы обучения специалистов. В нашей стране в настоящее время есть единственная система подготовки психологов, без различия их будущего амплуа, это обучение на психологических факультетах университетов и некоторых институтов. Вся эта система пронизана противоречиями и дискуссиями на тему: кого готовить и как готовить? Вопрос упирается как раз в то, что нужна подготовка к двум принципиально *различным* видам деятельности. Именно здесь очень важно точно расставить акценты: готовится специалист по проведению исследований (в данном случае не важно — фундаментальных или прикладных) или специалист по практической работе.

Во втором случае, естественно, тоже необходим фундамент научных знаний и методов их получения. Но кроме этого, нужно еще очень

многое, что в рамках традиционного университетского образования не приобретается. В психологии вообще отсутствует такая система организации науки, которая включала бы в себя все необходимые звенья. Схематично это можно представить себе так: фундаментальные знания — прикладные исследования — разработки (технологии). Третий компонент для психологии отсутствует, как и адекватное звено в образовании, чем мог бы служить, например, Институт прикладной психологии или какой-либо его аналог. Хотя запросы общества все больше концентрируются вокруг этого третьего компонента, вопрос, где и как готовить специалистов для этого блока, пока остается невыясненным.

Тем не менее практическая психология завоевывает себе права гражданства [Квинн, 2000]. В ее рамках достаточно трудно разделить различные узкопрофессиональные подходы, т.е. вычленить именно социально-психологическую проблематику. Она тесно переплетена с проблемами общей, медицинской, педагогической психологии, социологии, управления. Тот факт, что сфера в целом получила название «практическая социальная психология», обусловлен тем, что все области практических приложений психологических знаний есть области социальной жизни; где социально-психологические феномены — общение и совместная деятельность являются основными.

Литература

Айзер Р. За более прикладную социальную психологию и критический прагматизм // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М., 1984.

Богомолова Н. Н. Ситуационно-ролевая игра как активный метод социально-психологической подготовки // Теоретические методологические проблемы социальной психологии. М., 1977.

Введение в практическую социальную психологию / Под ред. Ю. М. Жукова, Л. А. Петровской, О. В. Соловьевой. М., 1994.

Жуков Ю. М. Эффективность делового общения. М., 1988.

Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии / Пер. с англ. СПб., 2000.

Шихирев П. Н. Современная социальная психология США. М., 1979.

Шихирев П. Н. Современная социальная психология в Западной Европе. М., 1985.

Шихирев П. Н. Современная социальная психология. М., 1999 (Гл. 7).

Глава 20

Основные направления прикладных исследований и практической социальной психологии

Управление и развитие организации

Новый этап в развитии российского общества вызывает к жизни новый комплекс вопросов, связанных с психологией управления различными формами организаций как в области народного хозяйства, так и в других сферах. Это связано с возникновением многообразия форм собственности, когда наряду с государственными возникают и акционерные, и совместные, и частные фирмы, на которых складываются и новые формы взаимоотношений. Старые, сложившиеся при социализме формы управления не всегда работают в новых условиях, и многие наработки психологов оказываются устаревшими. Психологическая служба на старых предприятиях почти повсеместно разрушена, а на новых еще не создана. Ее создание в условиях рыночной экономики, в условиях развития разнообразных форм бизнеса, по-видимому, еще отдаленная задача. Поэтому предстоит большая работа по переосмыслению деятельности психолога-практика в этой сфере.

Управление оказывается своеобразной сквозной темой прикладных исследований, поскольку имеет отношение к самым различным звеньям общественного организма, будь то крупное промышленное предприятие или медицинское учреждение, банк или спортивное общество. В разработку проблем управления вовлечены специалисты по экономике и социологии, но социальная психология уже давно имеет здесь свой собственный достаточно четко обозначенный аспект [Свенцицкий, 1986].

Можно выделить несколько традиционных проблем психологии управления.

Психологические качества руководителя. Многочисленные прикладные исследования ориентированы именно на выяснение этого вопроса. Ради этого применяются различные личностные тесты, конструируются другие методики, часто делаются описательные характеристики идеального руководителя. Естественно, что посредством этих методик схватываются многие, действительно необходимые руководителю свойства, перечень которых почерпнут из житейского опыта. Однако при проведении прикладного исследования по этой проблеме нельзя забывать о нерешенности на теоретическом уровне многих относящихся сюда вопросов.

Иногда складывается парадоксальная ситуация, когда психологи-профессионалы знают все доводы против, например, «теории черт»,

объясняющей феномен лидерства, всю тщетность попыток построить научно обоснованный перечень черт лидера и тем не менее на прикладном уровне прилежно выясняют, какими чертами должен обладать руководитель. Аргумент, который иногда можно услышать по этому поводу, заключается в том, что жизненные проблемы «не ждут» и надо хоть «что-то» делать для их решения. Естественно, жизненные проблемы не ждут, но из этого не следует, что их нужно решать способами, о негодности которых доподлинно известно в большой науке.

Подобные подходы особенно опасны, когда в исследование включаются непрофессионалы, весьма приблизительно представляющие себе сущность вопроса и методик его исследования. Чаще всего в этом случае довольно категорично требуют во что бы то ни стало использования тестов, демонстрируя наивную веру в их абсолютное могущество. Тест превращается в некий символ научности исследования; противостоять его применению становится весьма затруднительно, даже если очевидна его нерелевантность в конкретном случае. Трудно сказать, каковы причины формирования в сознании многих заказчиков совершенно ложного образа социальной психологии (и психологии вообще) как науки исключительно о применении тестов. Проведение прикладных исследований, в частности, в области психологических проблем управления приходится начинать с разрушения этого ложного и опасного стереотипа. Это не означает полного отказа от необходимости выявления «черт» руководителя, но означает лишь два момента.

Во-первых, необходимо быть на уровне современных знаний по проблеме «черт» и обозначить кое-какие подходы, не вступающие в противоречие с разработкой вопроса на теоретическом уровне.

Во-вторых, можно сосредоточить внимание на более продуктивном подходе, как, например, анализ *совместимости* руководителя и коллектива, выявление роли *«обратной связи»* (знание руководителем того, как он воспринимается подчиненными) в эффективности управления и т.д. Распространенным методом таких исследований является составление *психологического портрета* руководителя, включающего его способность к восприятию нововведений, его гибкость в применении разных форм контроля и т.д. [Кричевский, 1993].

Деловое общение. К названным проблемам относится и оптимизация делового общения для руководителей разного ранга. Эта область включает в себя не только совокупность прикладных исследований, но и разработку *практических* занятий для руководителей, на которых отрабатываются стратегия и техника делового общения, его правила и нормы. Психолог-практик выступает в данном случае не только как эксперт и консультант, но и как руководитель практических занятий, например, по организации деловой беседы, совещания. В этом случае особенно эффективна организация специальных деловых игр [Жуков, 1988].

Задача психолога, работающего в сфере управления, — не просто проведение прикладных исследований по предлагаемым темам, но и своего рода *пропаганда* социально-психологических знаний среди руководителей с целью формулирования ими своей проблематики. Смысл этой деятельности должен заключаться в том, чтобы объяснить заказчику, ***что*** в состоянии предложить ему социальная психология, чтобы рекомендации базировались на действительных возможностях науки. Именно здесь он должен доказать и необходимость, и возможность, и обоснованность определенного набора проблем. Профессиональная подготовка обязывает его занять активную позицию, основанную как на понимании реальных проблем управления, так и на четком представлении о возможностях социальной психологии.

Развитие организации. Самостоятельный блок проблем в связи с психологией управления представляет относительно новая область социальной психологии, получившая название «развитие организации», или *«организационное развитие»* [Базаров, 2002.]

В широком смысле слова организационное развитие означает *создание особой культуры по использованию различных технологий для совершенствования поведения индивидов и групп в организации, особенно в том, что касается принятия решений, разрешения конфликтов, развития сети коммуникаций.* В более узком смысле организационное развитие предполагает обеспечение таких условий, при которых организация становится самообновляющейся системой, изменяющейся в зависимости от изменения ее целей, когда разработан механизм непрерывного совершенствования структуры с учетом требований роста организации, повышения ее эффективности.

Консультирование организационного развития — одна из форм профессиональной деятельности социальных психологов. Важнейшим элементом этой работы является *психологическая диагностика* организации, когда консультант обеспечивает «сбор информации об организации от ее членов с целью выявления проблем, к которым могут относиться противоречия в обследуемом объекте (по вертикали и по горизонтали), различные трудности (помехи, нехватки), неопределенность целей, связей» [Липатов, 1994. С. 171]. Задача диагностики, как и всего организационного консультирования, — добиться роста организации, повышения ее эффективности.

Диагноз, основанный на анализе собранных данных, служит основанием построения на его основе плана дальнейших действий и осуществления «вмешательства», т.е. прежде всего работы по обучению руководителей и персонала, в частности, путем специально разработанных программ тренинга.

Работа с персоналом, таким образом, также входит в программу организационного развития, но представляет собой особый блок проблем:

развитие доверия, обеспечение большей информированности сотрудников о деятельности организации, умножение возможностей участия каждого в принятии решений. Все в целом призвано интегрировать методы управления в единую систему, что и послужит повышению эффективности, в частности тому, что организация должна лучше справляться с изменениями, которые могут происходить в окружающей среде [Базаров, 1994. С. 342].

К работе по управлению персоналом в настоящее время привлекаются специалисты многих профессий: экономисты, юристы, социологи, психологи. Как отмечается в литературе, среди практиков широко распространено мнение, что именно психологи «владеют заветным ключом не только ко всем секретам таинственной души работников организации, но и к большинству тайников управления персоналом» [Базаров, Еремин, 2001. С. 318].

Поскольку все изменения в организации происходят под влиянием так называемых «агентов изменения», психолог и выступает в качестве одного из них. При этом он должен придерживаться совершенно точной стратегии: он не предлагает руководству организации *конкретных* решений (это было бы невозможно, так как он не компетентен в содержании деятельности организации), он лишь *создает условия* для руководства и персонала, в которых они самостоятельно могли бы принять оптимальное решение. Именно в этом роль психолога и как консультанта организации по ее развитию, и как прямого участника процесса обучения персонала.

Сами группы, в которых реализуется программа обучения, различны по своему составу — это может быть целое подразделение организации (сектор, команда); это может быть и специально составленная группа из сотрудников разных подразделений, но выполняющих однотипную работу; это, наконец, может быть группа руководителей разного уровня. Широко применяется так называемая «управленческая матрица», опирающаяся на известную в социальной психологии идею о предпочтении руководителем одной из двух ориентациий: на *задачу* или на *межличностные отношения*. Однако это лишь идеальные типы руководителя. В действительности в каждом сочетаются в определенных комбинациях та и другая ориентация. При помощи управленческой матрицы для каждого руководителя вычисляется его стиль, а позже на этом основании осуществляется его дальнейшее обучение с целью достижения оптимума.

Развитие организации как направление практической работы социального психолога приобретает особое распространение в нашей стране сегодня в связи с радикальными преобразованиями в экономике, необходимостью приспособления организаций к изменяющимся условиям в обществе.

Командообразование — процесс создания и повышения эффективности деятельности основных «ячеек» современной организации — *команд.* Как уже отмечалось в разделе о психологии групп, каждому типу общества свойственна типичная форма первичных групп, в которых осуществляется функционирование тех или иных социальных институтов. В условиях современного российского общества в связи с формированием рыночной экономики и совершенствованием управления (менеджмента) такой группой становится команда[12].

В многочисленных определениях можно выявить основные черты команды: принятие ее членами целей, ценностей, общих подходов к совместной деятельности, ответственности за конечный результат. Группа становится командой, когда признает «командную подотчетность», базирующуюся на выполнении *обязательств* и на *доверии,* что означает возникновение особого «духа партнерства» — чувства локтя в деловой сфере. Каждая команда переживает свой *жизненный цикл*, включающий периоды: *адаптации* (взаимное информирование и анализ задач); *группирования и кооперации* (возникновение подгрупп, формирование схем общения); *нормирования* (обособление группы, выработка собственных норм); *решения задачи* (четкое обозначение ролей и функций, готовность к разрешению конфликтов и пр.) [Базаров, Еремин, 2001; Кричевский, Дубовская, 2001].

Практическая проблема заключается в том, чтобы обеспечить успешное комплектование команды. Здесь-то и проявляется необходимость в усилиях социального психолога. Командообразование, или формирование команды, — одна из функций организационного консультирования. Именно в этой сфере в последние годы осуществлено достаточно большое количество прикладных исследований и продемонстрированы практические приемы социально-психологической помощи организациям.

Массовая коммуникация и реклама

Система средств массовой информации и пропаганды не может развиваться, не опираясь на научные исследования, в том числе и на исследования социальных психологов, поэтому проблематика социально-психологических исследований в этой сфере разрабатывается достаточно активно. Есть и удач-

---

[12] Появление этого термина вместо привычного «коллектив» обусловлено, по-видимому, рядом соображений, прежде всего идеологических, восприятием «массовым сознанием термина "коллектив" как дефиниции, несущей мощную идеологическую нагрузку» [Деркач, Калинин, Синягин,1999], связанную с организацией жизни *социалистического* общества. В условиях переходного общества в связи с изменением социальных и экономических основ произошла замена термина «коллектив» термином «команда», хотя — по сути — многие черты команды и производственного коллектива сходны.

ные примеры приложения результатов этих исследований, применения их рекомендаций в практике [Богомолова, 1991].

Все компоненты рассмотренной выше пятичленной формулы, раскрывающей структуру коммуникативного процесса, являются объектами прикладных исследований: *коммуникатор*, *сообщение*, *аудитория, канал, эффективность*. В каждой из групп исследований, посвященных изучению отдельного компонента, выделились наиболее важные и интересные темы. Это связано с тем обстоятельством, что массовая коммуникация, а значит, и область пропагандистского воздействия являются разновидностью массового общения людей, где информация распространяется преимущественно при помощи технических средств (печать, телевидение, радио). Весь этот процесс организуется и направляется определенными социальными институтами. Высокая социальная ориентированность массовой коммуникации и опосредованность общения в ней техническими средствами естественно накладывают определенный отпечаток на структурные компоненты и отдельные стороны коммуникативного акта.

Коммуникатор приобретает в системе массовой информации как бы «коллективный» характер, поскольку в его роли здесь выступает не отдельный индивид, а определенная социальная группа. Это проявляется в том, что множество людей участвуют в подготовке сообщения, его редактировании, оформлении и т.д.

Примером составления психологического портрета коллективного коммуникатора явилось исследование творческих групп, участвующих в подготовке телевизионного сообщения в программе «Деловая Россия». Участниками исследования стали следующие группы телевизионных работников: режиссеры, журналисты, редакторы, аналитики, руководители-администраторы, главные редакторы рубрик (не работающие в эфире), руководители передачи (работающие в эфире), телеведущие [Матвеева, Аникеева, Мочалова, 2000. С. 143].

Именно поэтому в прикладных исследованиях данной области четко разграничиваются такие функции коммуникатора, как: а) *продуцирование* и б) *трансляция* сообщения. Каждая из них требует специального психологического анализа. Коммуникаторы, выступающие лишь в роли трансляторов чужих идей (например, дикторы радио и телевидения), играют тем не менее большую роль в процессе воздействия на людей. В одном исследовании восприятия коммуникатора была выявлена такая особенность, что реципиент одновременно воспринимает как исходящее от коммуникатора *сообщение*, так и *личность* самого коммуникатора. Исследования, в которых объектами были популярные дикторы телевидения, показали, что для повышения эффективности воздействия необходимо учитывать оба эти фактора. Традиционно выделяемые в социальной психологии такие характеристики коммуникатора,

как «доверие» и «привлекательность», приобретают особое значение в прикладном исследовании [Богомолова, 1991].

Весьма своеобразной является в массовой коммуникации и ***аудитория.*** Ее составляют группы весьма различного размера и различной степени организованности: от такой малой группы, как семья, до участников массового митинга и т.п. Почти при всех условиях (за исключением устного публичного выступления лектора в относительно небольшой аудиторий, что представляет собой особый случай) аудитория в массовой коммуникации остается *анонимной,* поскольку коммуникатор никогда точно не знает, кто будет воспринимать предлагаемое им сообщение. Именно аудитория формирует желанный образ ведущего программу, сопоставляет его с реальным образом и выносит свое суждение. Восприятие популярного и непопулярного ведущего телепрограмм также составляло предмет многочисленных прикладных исследований [Матвеева и др. 2000].

Специфически разрешается в средствах массовой информации вопрос и об *«обратной связи»*, которая не поступает немедленно, что сильно модифицирует весь процесс коммуникативного акта. Такие же специфические особенности можно установить и относительно других компонентов структуры массового коммуникативного процесса.

При организации прикладных исследований приходится еще учитывать и специфику ***канала:*** одни проблемы возникают при изучении восприятия коммуникатора, если им является диктор телевидения, и совсем другие, если им является диктор радио. Точно так же совершенно различны психологические механизмы воздействия письменного и устного сообщений и т.д. Прикладные исследования в области массовой коммуникации и пропаганды должны поэтому проводиться применительно к каждому специфическому каналу: для радио, телевидения, печати, устных публичных выступлений.

Так, цикл исследований посвящен проблемам оптимизации контакта лектора с аудиторией за счет использования различных форм общения: *монологического* и *диалогического.* Основной набор изучаемых здесь проблем сводится к следующему: эффективность лекционной пропаганды, специфика аудитории и восприятие ею лекции, ораторское искусство и вообще мастерство лектора и его роль как фактора эффективного воздействия на аудиторию, проблемы установления психологического контакта с лекционной аудиторией и пр. Хотя эти исследования преимущественно обращены к аудитории устного публичного выступления, рекомендации, содержащиеся в них, могут быть использованы частично и в других системах массовой коммуникации.

Ситуация, сложившаяся в области прикладных исследований сферы массовой коммуникации и пропаганды, значительно изменилась в последние годы: важность таких исследований осознается и специали-

стами, и заказчиками в современных условиях, когда роль средств массовой информации многократно возрастает.

К социально-психологическим исследованиям в области массовой коммуникации тесно примыкают и исследования в области ***рекламы*** [Зазыкин, 1992; Ширков, 1994]. Их оживление в последние годы тоже заметно в связи с новыми запросами практики. Формы деятельности психолога здесь весьма многообразны, и работа эта относительно хорошо обеспечена достаточно прочной традицией изучения рекламы в мировой социальной психологии.

Практики рекламного дела обращаются к социальным психологам с разнообразными запросами: за консультацией, за оценкой успешности рекламной кампании, за оценкой качества рекламного материала. Особая проблема — определение эффективности рекламного воздействия, изучение потребностей рынка в том или ином товаре [Ширков, 1994. С. 127]. Так же как и при изучении средств массовой информации, здесь встает вопрос об *аудитории* потребителей рекламных сообщений: хорошо известно из повседневной практики, как реклама может раздражать определенные группы, например, телезрителей, для которых данный вид рекламы неприемлем. В этой связи для многих фирм, рекламирующих товары, актуальным является формирование у потребителей положительного *образа марки.* За помощью к социальной психологии обращаются как раз для того, чтобы представить марку товара в категориях человеческих ценностей как желательный образ и в соответствии с этим разработать товарный знак или особый девиз [Там же. С. 136].

Особая сфера рекламы — это *политическая реклама.* Ее роль в современном обществе огромна. Политическая реклама в значительной степени обусловливает восприятие населением всей совокупности проблем политической жизни: она способствует формированию имиджа политических руководителей, политических партий, государственных институтов и учреждений. Политическая реклама тесно связана и с таким явлением, которое получило название PR (от англ. *public relations*) — установление различными организациями, институтами связей с общественностью. При проведении политических рекламных кампаний возникает целый ряд специфических приемов, отличающих политическую рекламу от коммерческой, в частности, касающихся особого подхода к формированию имиджа политического лидера (в отличие от формирования имиджа какого-либо товара). Вместе с тем многие законы рекламы проявляют себя и в этой области и поэтому требуют также проведения как прикладных исследований в ее изучении, так и непосредственного участия социальных психологов в качестве консультантов [Егорова-Гантман, Плешаков, 1999].

Прикладные социально-психологические исследования в области рекламы используют специфический набор методов, в частности метод *фо-*

кус-групп, завоевавший популярность при изучении образа той или иной рекламируемой марки [Богомолова, Мельникова, Фоломеева, 1994]. Поэтому область разработки специфических методов при изучении рекламы — также важная часть работы социальных психологов в этой сфере.

Школа и семья

В исследования проблем школы, традиционно осуществляемые в рамках педагогики и педагогической психологии, все более активно вторгается и социальная психология. Весь комплекс проблем этой дисциплины представлен в сфере образования: и общение, и функционирование коллектива, и межгрупповые отношения, и вопросы социализации. Не случайно поэтому в условиях радикальных преобразований школы, связанных с изменениями в обществе, именно в этой сфере прикладные исследования и практическая работа по социальной психологии приобрели права гражданства: здесь создана специальная психологическая служба.

Основными задачами психологической службы в школе являются помощь в обеспечении развития здоровой личности, коррекция разного рода затруднений в ее развитии, проблемы профессиональной ориентации и многое другое. Естественно, что в решении всех этих задач принимают участие и сами работники школы, и родители, и психологи различных специализаций, прежде всего в области возрастной и педагогической психологии.

Однако среди множества проблем и задач, которые приходится решать психологической службе в школе, четко вырисовывается и блок собственно социально-психологических проблем. Это легко проследить при перечислении основных видов деятельности школьного психолога [Рабочая книга школьного психолога, 1991]: психологическое просвещение, психологическая профилактика, психологическое консультирование, психодиагностика, психокоррекция.

В области *психологического просвещения* учителей и родителей социальный психолог концентрирует свое внимание на проблемах общения, восприятия людьми друг друга, на проблемах юношеских и внутрисемейных конфликтов, на специфике социализации для детей разного пола. Вообще необходимость психологического просвещения как вида деятельности психолога-практика наиболее очевидна именно в школе; здесь присутствуют как минимум три вида совершенно различных по своему характеру групп: учителя, ученики и родители. Их взаимодействие особенно сложно, и недостаток психологических знаний в какой-либо одной из групп может легко разрегулировать все взаимодействие [Дубовская, Тихомандрицкая, 1994].

В области *профилактики* акцент на социально-психологические проблемы призван выявить такие причины неблагополучного поведения,

которые коренятся в условиях семейного окружения, групп сверстников или возникают вследствие затруднений ученика в общении с одноклассниками. В данном случае консультационной работе должно предшествовать исследование ситуации, а оно может быть проведено социально-психологическими методами. Особенно при этом следовало бы выделить такие вопросы, как переломные моменты процесса социализации (поиски и кризисы идентичности), специфика межгруппового взаимодействия в школе (образы учителя и ученика, их формирование; соотношение модели взаимодействия в коллективе учителей школы и в коллективах классов и т.д.).

Что касается сугубо *практической работы*, то как и в других сферах общественной жизни, психолог выполняет в школе прежде всего функции консультанта, а также прямого участника некоторых видов психологической деятельности. Для него даны два «объекта», с которыми нужно работать. С одной стороны, *школа в целом* как некоторая *организация*. Тогда здесь справедливы все требования, предъявляемые к психологу, работающему в области развития организации: психолог проектирует ситуацию в школе с целью обеспечить оптимальное выполнение ею своих функций. В данном случае он имеет перед собой систему сложных и многоплановых отношений, которые нужно интегрировать. Характер консультаций обращен к этой системе, хотя, конечно, непосредственно они могут быть адресованы и конкретному лицу — директору, завучу, педагогу-предметнику, классному руководителю.

С другой стороны, консультационная работа может быть и принципиально иного типа: она в этом случае направлена на оказание *индивидуальной помощи* отдельному лицу: ученику, учителю, кому-то из родителей. Здесь психолог выступает в роли, аналогичной консультанту в семейной консультации: он разбирает конкретный случай, помогает человеку ориентироваться в нем, совместно искать решение [Авдуевская, Араканцева, 1994].

Среди многочисленных «житейских» трудностей, по поводу которых психолог дает консультации, есть и трудности, связанные с *профессиональной ориентацией*. В современном сложном, быстро меняющемся мире проблема профессиональной ориентации приобретает особое значение. Во-первых, потому, что в стране реальной угрозой становится безработица и, следовательно, выбор профессии представляется особенно ответственным. Он требует учета многочисленных факторов: не только характера склонностей и способностей, но и перспектив профессии, наличия рабочих мест в регионе и пр. Во-вторых, потому, что сами формы образования стали более многообразными, и значит, нужно ориентироваться в них с целью лучшего прогноза своей собственной судьбы: выбрать ли для дальнейшего образования старшие классы обычной школы, перейти ли в лицей или избрать какое-либо учреждение для профессиональной подготовки.

В школу мощно вторгаются новые социальные реалии: изменения экономических структур, норм политической жизни, существенные переориентации в мировоззрении. Школьному психологу поэтому предстоит и еще одна сложнейшая работа — помочь ориентироваться ученику в этом *меняющемся мире*. Родители во многом утрачивают свой авторитет, поскольку их опыт представляется молодежи неубедительным, школа сама как система достаточно инерционна и не всегда оперативно реагирует на социальные изменения. Вместе с тем каждому новому поколению предстоит жить в этом нестабильном мире.

Прикладные социально-психологические исследования в области проблем школы тесно связаны с такими же исследованиями в области ***семьи***.

Социальная психология традиционно уделяла большое внимание семье, рассматривая ее как пример естественной малой социальной группы. Все особенности такой группы приобретают в семье определенную специфику, но тем не менее знание закономерностей функционирования и развития малых групп может обусловить известный вклад в развитие оптимальных форм взаимоотношений и в этой микроячейке общества.

Можно выделить несколько классов задач, которые традиционно решаются на практическом уровне в таких организациях, которые получили название *«служба семьи»* и в которых социальному психологу принадлежит ведущее место.

Подготовка молодых людей к созданию семьи. В последние годы достаточно часто ставится вопрос о необходимости соответствующей работы школы в этом направлении, но иногда все сводится лишь к проблемам полового воспитания. Важность этого вопроса очевидна, но подготовка к браку и к созданию семьи включает в себя и проблемы *психологической* подготовки. Это означает, что молодые люди должны не из случайных обрывочных сведений, почерпнутых из обыденных суждений, знать о специфике семейных взаимоотношений, в том числе и об их психологическом содержании. Например, такие вопросы, как вопросы о *семейных ролях*, о тех изменениях, которые происходят в содержании этих ролей в современных обществах, об известной адаптации к этому новому их содержанию, — это вопросы, относящиеся в том числе и к компетентности социальной психологии. Некоторые элементарные сведения о семье как об *институте социализации* ребенка также полезны не только молодым супругам, но и лицам, готовящимся к вступлению в брак. Иными словами, первой формой практического приложения социальной психологии к этой области может стать ее *просветительская* функция, включение элементов подготовки молодежи к семейной жизни.

Служба знакомства — вторая форма такого приложения. Во многих научных публикациях, в обсуждениях, организованных государствен-

ными и общественными организациями, ставится вопрос о том, что современный образ жизни создает при определенных условиях для части людей трудности в поиске спутника или спутницы жизни. Занятость основных масс молодежи учебой, трудом достаточно сильно локализует сферу общения: например, в таком производстве, где преобладает труд только мужчин или только женщин, естественная среда общения ограничивает контакты с лицами другого пола, определенного возраста, несемейных, одиноких и т.д. В данном случае помощь может быть оказана отнюдь не социальной психологией, а системой различных государственных и общественных мер.

Но есть и другая сторона проблемы: возникновение у молодых людей определенных *психологических барьеров*, мешающих им по каким-то причинам устанавливать взаимоотношения с представителями другого пола. Здесь сплошь и рядом нужна помощь психолога. Что же касается социальной психологии, то она может взять на себя функции организации психологической помощи одиноким людям, что тем более необходимо, так как зачастую они попадают в руки не просто непрофессионалов, но настоящих шарлатанов, работающих на чисто коммерческих началах. Всякая консультация в этой области должна обязательно включать в себя профессиональное обучение общению. Совершенно ясно, что «электронная сваха», даже если и принять ее услуги, не может решить всей проблемы: подбор партнера или партнерши по браку не может исключить вопросов психологической организации их взаимоотношений. Ряд экспериментов, проведенных к настоящему времени, свидетельствует о том, что успех знакомства во многом зависит от степени социально-психологической грамотности организаторов подобной службы.

Регулирование семейных взаимоотношений — еще одна функция службы семьи. Среди разных причин увеличения числа разводов, проанализированных неоднократно в специальной демографической литературе, в качестве важной причины отмечается неумение строить повседневные взаимоотношения между супругами. Это означает, что важнейшей формой прикладных социально-психологических исследований должны стать исследования, выясняющие формы и структуру *семейных конфликтов,* способы их *разрешения*. Причем все это должно стать не просто темой исследования; социальный психолог-практик должен *обучить* нормальному общению в семье [Алешина, 1993]. Поэтому, наряду с организацией семейного консультирования, важной сферой деятельности семейного консультанта является *социально-психологический тренинг*. Необходимость включения социального психолога в штат сотрудников семейной консультации очевидна.

Перечисленные функции семейной консультации делают очевидной необходимость объединения усилий семьи и школы для обеспече-

ния успешной социализации молодых поколений. За пределами внимания практической социальной психологии не может остаться вопрос о формировании различных молодежных субкультур, часть из которых в последние годы приобретает антисоциальную направленность. К сожалению, ни семья, ни школа пока не в состоянии противодействовать участию молодежи в движении скинхедов, зарождению элементов ксенофобии или способствовать предотвращению хулиганских действий футбольных фанатов. Все эти проблемы включены в более широкий социальный контекст, но ясно одно, что в его рамках существуют и еще не реализованы возможности практического вмешательства и социальной психологии.

Право и политика

Область практических приложений социальной психологии в данной сфере в особо заметных масштабах сопряжена с усилиями смежных дисциплин, прежде всего юридических и политологических.

Борьба с противоправным поведением традиционно относилась к компетенции юридических наук. Обвальный рост преступности в нашем обществе сегодня требует, однако, объединения всех усилий для его преодоления. В этой общей борьбе очень четко обозначился и социально-психологический угол зрения. Конечно, охрана общественного порядка, борьба с преступностью, разработка норм судопроизводства, определение меры наказания за преступления — задачи специальных общественных органов и соответствующих разделов юридической науки. Однако область *профилактики* противоправного поведения, в частности профилактическая работа *с несовершеннолетними правонарушителями*, — это область, в которой может сказать свое слово и социальная психология и которая тесно примыкает к деятельности в области семьи и школы.

Большой блок проблем относится к условиям формирования противоправного поведения личности, в частности, противоправного поведения несовершеннолетних правонарушителей. С точки зрения социальной психологии здесь особенно значимо ответить на следующие вопросы: какова роль первичных ячеек микросреды, в которых формируется личность, — семьи и школьного класса? Каков механизм влияния на подростка группы членства и референтной группы (и механизм выбора определенной группы в качестве референтной)? Какова роль статуса личности в группе для формирования ее нравственно-психологического облика? Каков механизм формирования индивидуального отношения к социальному контролю и усвоению социальных норм? Каковы оптимальные способы воздействия на подростка, еще не совершившего противоправного поступка, но находящегося в «трудном» возрасте или «трудном» периоде своего развития? [Беличева, 1993].

Задача социального психолога состоит в том, чтобы помочь выявлению тех отклонений от свойств личности, соблюдающей нормы поведения, которые можно зафиксировать в каждом отдельном правонарушителе. Такой анализ естественно требует выяснения вопроса о том, насколько эффективной является угроза наказания, каково вообще оптимальное соотношение «санкций», применяемых в случае совершения первых проступков, и т.д.

В этой связи особый интерес представляют исследования, посвященные роли *конформности* правонарушителей по отношению к группам разного типа. Стремление взрослых противостоять «независимости» как проявлению непослушания сплошь и рядом приводит к тому, что эталоном «позитивного» поведения рассматривается именно конформность. Вместе с тем чисто внешнее принятие позиции группы как раз и приводит неустойчивого человека к совершению правонарушения. Исследования конформности среди подростков-правонарушителей дают значительный материал в пользу этого утверждения; они свидетельствуют о том, что не существует однозначного решения вопроса о роли конформности поведения.

Наряду с решением такого рода задач, которые можно отнести к участию в *предупреждении преступности*, к объяснению механизмов противоправного поведения, социальная психология может сыграть определенную роль и в разработке форм и методов своеобразной реадаптации личности после понесения наказания, например после возвращения из мест заключения.

Новый этап развития российского общества ставит с особой остротой вопрос о создании *правового пространства* [Соловьева, 2002]. Это означает необходимость более широкого подхода к психологической проблематике права. В частности, сюда можно отнести такое новое явление, как возникновение *суда присяжных*. Кроме того, что «освоение» этого нового поля правосудия представляет серьезную задачу для юристов, проблема требует и вмешательства социальных психологов. Круг социально-психологических проблем описан в литературе [Майерс, 1998]. Он включает в себя и анализ психологического рисунка деятельности присяжных, и изучение их как особой социальной группы, и отношение населения к этой форме судопроизводства. В нашей стране такие исследования также начинают успешно развертываться. Еще более широкая проблема — это проблема *прав человека*. Прикладных социально-психологических исследований (как, впрочем, и фундаментальных) в этой сфере практически нет, их появление, возможно, связано с разработками ***политической психологии***.

Прикладные исследования и практическая работа социального психолога в сфере политики — относительно новая сфера деятельности в нашей стране, хотя вообще такой опыт в мировой социальной психоло-

гии давно накоплен. Первые работы, принадлежащие Г. Лассуэллу, относятся к 1930-м годам. Обозначена специальная ветвь психологической науки — «политическая психология», в фундаментальных работах по которой выявлен круг и практических ее приложений. Перечень проблем политики, в анализе которых есть место для социальной психологии, очевиден: это психологические факторы принятия политических решений, психологические условия их восприятия; роль личностных характеристик и имиджа политического деятеля; политическая социализация и многое другое. Однако проблемы эти в большей степени разработаны как теоретические [Дилигенский, 1994; Шестопал, 1990].

Что же касается практических приложений социальной психологии в этой сфере, то кое-какие попытки предпринимаются в последнее время и здесь.

Одним из важных направлений практической работы психолога в сфере политики является *политическое консультирование.* Этот тип деятельности получает все более и более широкое распространение, к нему привлечены различные специалисты. Так, обозначено два вида политического консультирования: *внутреннее* и *внешнее* [Егорова-Гантман, Минтусов, 1999]. Внутреннее консультирование осуществляется специальным штатом людей, непосредственно работающих с каким-либо крупным политическим деятелем и выполняющих три различные роли: *помощник, советник* и *консультант.* Профессиональные психологи редко занимают эти должности, и их работа в основном связана с внешним консультированием, когда политик приглашает — не в штат, а для эпизодических консультаций — специалистов по гуманитарным наукам, в том числе психологов (социальных психологов).

На долю последних выпадают следующие задачи: а) работа с *имиджем* клиента и разработка элементов его стратегии в проведении определенной политической линии; б) работа с *личностью* клиента (психодиагностика, тренинг, коррекция публичных выступлений); в) непосредственная работа в *избирательных кампаниях* (изучение электората и его требований к кандидату, сопровождение кандидата во время поездок и пр.) [Там же. С. 259–268].

Важно отдавать себе отчет в тех специфических трудностях, которые стоят перед психологом, работающим консультантом у какого-либо крупного политического деятеля. Во-первых, это совмещение в политике двух качеств: возможности (в частности, финансовой) приглашать психолога и желания сделать это (т.е. понимания важности такой работы). Во-вторых, это проблема времени для исследования и консультирования и доступа к данным: политические решения часто должны быть приняты в сжатые сроки, а часть данных является секретной. В-третьих, психолог, дающий личные рекомендации политическому деятелю, должен в той или иной мере разделять его концепцию, его взгляды, т.е. встает проблема

соотнесения профессиональной и гражданской позиций психолога. В-четвертых, нужно преодолеть негативное отношение к психологической службе в политике, которое иногда имеет место среди общественности («политик не должен жить подсказками» и т.п.) [Гозман, 1994].

Тем не менее осознание необходимости психологической поддержки постепенно распространяется среди политических деятелей. В нашем обществе это осознание пришло вместе с радикальными преобразованиями в разных сферах жизни общества, с изменениями экономических и политических структур, с возникновением совершенно новых отношений, в том числе в политической сфере, например, в период избирательных кампаний. Поэтому постепенно формируются проблемы и методы работы психолога в этой области.

Обобщения первых опытов такого рода позволили выделить следующие направления:

1. *Участие в разработке и принятии решений.* Беда многих политических решений в том, что при их разработке не принимали в расчет такой фактор, как восприятие этих решений гражданами. Иными словами, не учитывались психологические последствия принимаемых решений. Коррекцию политического решения с этой точки зрения и должен осуществлять психолог: учесть ожидания граждан, построить прогноз восприятия документа разными слоями населения. Чтобы такой прогноз был обоснованным, необходимы предварительные замеры состояния массового сознания, что возможно сделать лишь совместными усилиями психологов и социологов, а в экономической политике — и экономистов. Если решение заведомо непопулярно (а в кризисные периоды это встречается сплошь и рядом), психолог обязан предвидеть и возможные конфликты на почве принятия (или непринятия) политического решения, обозначить пути их возможного устранения.

2. Второе направление практической деятельности психолога (как, впрочем, и социолога) — это систематический анализ *динамики общественного мнения.* Здесь речь идет не об отношении к каждому конкретному решению, а об общем представлении в массовом сознании тех или иных политических, экономических и социальных реалий. В дополнение к традиционным методам изучения общественного мнения, принятым в социологии, социальный психолог может проводить серию глубоких интервью, получая специфические «срезы» мнений отдельных групп по отдельным вопросам. Поскольку заказчиком в таком исследовании выступает либо конкретный политик, либо какая-то политическая структура, надо быть готовым к тому, что полученная психологом картина не удовлетворит инициатора исследования. Самая распространенная среди политиков болезнь — принимать желаемое за действительное, и психологу-практику надо быть готовым к тому, чтобы убедить заказчика в корректности своего анализа. Специфический вари-

ант работы психолога-практика в этой сфере — рекомендации политику относительно его встреч с избирателями или с какими-то другими группами населения (по поводу способов общения, роли диалогического общения и т.п.).

3. Третье направление — это *прямое консультирование* политических деятелей перед их публичными выступлениями. Работа, которая выполняется при этом, сходна с работой в рекламе: она обозначается как создание имиджа, т.е. определенного образа. Имидж политика это не прихоть, а важное условие его популярности. Имидж имеет значение при выступлениях по телевидению, на митинге, на встрече, но это его непосредственные проявления. Вместе с ними создается и более стабильный имидж, аккумулирующий публичные появления политика перед людьми, информацию о нем в печати, в слухах и т.д. Работа консультанта по созданию имиджа политика весьма щепетильна. Она не может заключаться в том, чтобы «сделать» человека (например, другим, чем он есть на самом деле, т.е. в полном смысле слова выступить «имиджмейкером»). Смысл работы в том, чтобы дать заказчику обратную связь, касающуюся того, как воспринимаются внешний вид оратора, его мимика, жестикуляция, построение речи и т.д.

4. Четвертое направление работы — создание *психологических портретов оппонентов*, а в более широком смысле — психологическое обеспечение различного рода переговоров. Демократизация политической жизни поднимает все поставленные вопросы с особой остротой. На примере работы психолога-практика в области политики особенно отчетливо видна необходимость высочайшей компетентности специалиста, включающей в себя не только знание конкретных технологий консультирования, но и содержательных проблем общественной жизни [Там же].

Перечисленные направления касаются абсолютно конкретных форм практической работы социального психолога в политике. Но, как отмечалось выше, изменение общей атмосферы политической жизни в стране ставит много и более широких проблем, требующих социально-психологического анализа, в том числе и таких, которые связаны с повышением правовой культуры, мотивацией активного участия в борьбе за права человека и др. Прикладные исследования социальных психологов на стыке проблем политики и права –актуальная профессиональная задача.

Наука

Одна из относительно новых сфер приложения социальной психологии — сфера научной деятельности. В сложной системе современной науки организация исследований и управление ими постоянно требуют решения вопросов, связанных с психологическими

механизмами и закономерностями этой системы. Возрастает значение коллективных форм деятельности, и это в значительной мере ломает устойчивый стереотип научного творчества как творчества отдельных выдающихся личностей, поскольку производство знаний является результатом работы множества людей на исследовательских «комбинатах». В соответствии с этим существенно изменяется тип исходной социальной ячейки по производству научных знаний: если ранее такой ячейкой выступала *научная школа*, то теперь это, скорее, *исследовательский коллектив*, в котором возникает чрезвычайно высокая интеграция его членов, все чаще рождаются собственно коллективные продукты научного творчества: групповые проекты, групповые решения, групповая экспертиза и т.д. Это ставит ряд новых прикладных задач, связанных с совершенствованием способов управления, повышением эффективности деятельности и т.д.

Главная из стоящих здесь проблем — выявление специфики такого вида деятельности, как ***«коллективная научная деятельность».*** Для традиционной психологии такой вид деятельности содержит очевидное противоречие: эта деятельность является одновременно и совместной, и творческой, тогда как в традиционной психологии творческая деятельность всегда рассматривалась как индивидуальная. Хотя науковедение уже давно настаивает на том, что в современных условиях важно анализировать не только личность ученого, но и характер общения в научном сообществе, традиционный подход остается непреодоленным: субъектом творчества по-прежнему считается личность (в данном случае — личность ученого), а ее микросреда, в том числе общение, выступает лишь как условие творческого акта. Задача социальной психологии — понять природу совместной творческой деятельности и дать ее психологическое описание.

Подход к решению этих вопросов был в свое время предложен в «программно-ролевом подходе» к исследованию науки, разработанном в отечественной социальной психологии М. Г. Ярошевским [Проблемы руководства научным коллективом, 1982]. Одна из основных идей этой концепции заключается в том, что во всяком научном коллективе выделяются основные научные роли: «генератор», «критик», «эрудит» и др. Вычерчивается ролевой профиль каждого сотрудника, обозначающий, что вклад каждого сотрудника в общую деятельность значительно отличается от вклада каждого другого. Особенно трудным является вопрос о том, всякая ли научная роль связана с таким вкладом, который можно отнести к подлинно *творческой* деятельности. Для этого необходимо не только тщательное психологическое описание каждой научной роли, но и детальный анализ мотивации каждого ученого. Наконец, не менее важным является и исследование специфики самого процесса коммуникации между учеными, в частности психологической готовности каж-

дого исследователя принять, переработать и сохранить разнообразную информацию.

Неоднозначность вкладов разных сотрудников делает неявными критерии оценки их эффективности, а это может привести к неадекватному представлению сотрудников об их успешности и породить на этой почве особого рода конфликты, характерные для научных коллективов. Руководитель научного коллектива должен уметь разрешать подобные конфликты, чтобы обеспечить высокую эффективность деятельности руководимого им подразделения. Вместе с тем и его собственная позиция в коллективе специфична: остается дискуссионным вопрос о том, обязательно ли руководитель научного коллектива должен сочетать в себе функции *администратора* и *генератора идей* или они могут быть разделены между разными людьми. Этот вопрос также встает перед практической социальной психологией.

На основе предложенного подхода была проведена серия прикладных исследованиий непосредственно в научных учреждениях: институтах, лабораториях, высших учебных заведениях, где социальные психологи осуществляли деятельность трех видов: а) разработка рекомендаций на основе *диагностики* конкретных ситуаций (например, как выделить оптимальные стадии реализации исследовательской программы, чтобы они были наглядны для членов научного коллектива, как построить систему научных ролей и обрисовать ролевой профиль каждого сотрудника, как регулировать межличностные отношения вообще и межличностные конфликты в частности и др.); б) *консультирование* как руководителей, так и рядовых сотрудников, способствующее в последнем случае осознанию ситуации в коллективе, своей собственной роли в нем и тем самым повышению чувства удовлетворенности работой; в) непосредственное *обучение* руководителей методам управления, начиная с традиционных лекций и кончая социально-психологическим тренингом.

Исследования такого плана дали материал, который касался лишь определенного уровня социально-психологических проблем науки — либо на уровне изучения *личности ученого*, либо на *уровне первичного научного коллектива*. В действительности же, что стало особенно ясно в современных условиях, класс задач должен быть значительно расширен. Выдвигается требование уйти «от первоначального сужения» предмета социальной психологии науки, выдвинув на первый план новые уровни исследования, в частности, взаимоотношения науки и общества [Юревич, 2000. С. 13].

В связи с резким ухудшением финансирования науки со стороны государства научную общественность волнуют более драматические проблемы, например проблема «утечки мозгов», повышения заработной платы и др. Кроме того, складывается совершенно новая ситуация отношений науки и бизнеса, науки и политики, вообще статуса этого вида деятельности в массовом сознании.

Изменение роли науки в обществе предъявляет новые требования к руководителям научных коллективов: теперь многое в их судьбе зависит от того, насколько руководитель умеет «вписаться» в рыночные отношения, овладеть стратегией коммерческого представления продукта научного творчества, выстроить оптимальную систему защиты авторских прав, стимулировать в большей степени индивидуальную активность ученых и пр. [Там же]. В каких формах сможет социальная психология способствовать решению этих задач — покажет время.

Литература

Авдуевская Е. П., Araканцева Т. А. Проблема юношеского самоопределения в практике школьной психологической службы // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.

Алешина Ю. Е. Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. М., 1994.

Базаров Т. Ю. Практика работы с персоналом в организациях // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.

Базаров Т. Ю. Управленческие технологии: Проблемы организационного развития // Социальная психология в современном мире. М., 2002.

Базаров Т. Ю., Еремин Б. Л. (ред.). Управление персоналом. М., 2001.

Белкин П. Г., Емельянов Е. Н., Иванов М. А. Социальная психология научного коллектива. М., 1987.

Богомолова Н. Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. М., 1991.

Богомолова Н. Н., Мельникова О. Т., Фоломеева Т. В. Фокус-группы как качественный метод в прикладных социально-психологических исследованиях // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.

Гозман Л. Я. Психология в политике: От объяснений к воздействию // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.

Деркач А. А., Калинин И. В., Синягин Ю. В. Стратегия подбора и формирования управленческой команды. М., 1999.

Дилигенский Г. Г. Социально-политическая психология. М., 1994.

Донцов А. И., Дубовская Е. М., Жуков Ю. М. Группа—коллектив—команда. Модели группового развития // Социальная психология в современном мире. М., 2002.

Дубовская Е. М., Тихомандрицкая О. А. О стратегиях работы психолога в школе // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.

Егорова-Гантман Е. В, Минтусов И. Политическое консультирование. М., 1999.

Егорова-Гантман Е. В., Плешаков К. В. Политическая реклама. М., 1999.

Жуков Ю. М. Эффективность делового общения. М., 1988.

Зазыкин В. К. Психология в рекламе. М., 1992.

Кричевский Р. Л. Если Вы — руководитель...М., 1993.

Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Психология малой группы. М., 2001. (Гл. 6.)

Липатов С. А. Методы социальной психологической диагностики организации // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.

Майерс Д. Социальная психология / Пер. с англ. М., 1997.

Матвеева Л. В., Аникеева Т. Я., Мочалова Ю. В. Психология телевизионной коммуникации. М., 2000.

Рабочая книга школьного психолога / Под ред. И. В. Дубровиной. М., 1991.

Свенцицкий А. Социальная психология управления. Л., 1986.

Соловьева О. В. Современное правовое пространство: Социально-психологические проблемы // Социальная психология в современном мире. М., 2002.

Ширков Ю. Э. Практические направления социально-психологических работ в области рекламы // Введение в практическую социальную психологию. М., 1994.

Юревич А. В. Социальная психология науки. М., 2001.

Вместо заключения

Здесь были перечислены только некоторые области общественной жизни, где находит применение социальная психология. Жизнь постоянно ставит перед этой дисциплиной новые задачи. Так, в последнее время в обществе обостряются проблемы ***здоровья*** и ***экологической безопасности.*** Хотя и медленно, но социальная психология осваивает и эти сферы, поскольку в каждой из них находится и социально-психологический срез проблем. Возможно, в дальнейшем можно будет сделать более полный обзор практических приложений социальной психологии, включив в него и новые освоенные ею области.

Главная задача, которая стоит сегодня перед прикладной областью этой научной дисциплины, заключается в том, чтобы четко развести два круга вопросов: 1) что в принципе может выполнить социальная психология своими средствами анализа, т.е. какой класс задач применительно к каждой сфере общественной жизни она может решить, и 2) что она уже делает сегодня? Ответ на первый вопрос — это выявление перспектив социальной психологии в прикладной сфере. Ответ на второй вопрос — это обсуждение практических и организационных мер, которые необходимо осуществить, чтобы прикладные исследования стали не только возможными, но и эффективными. Решение и того и другого круга вопросов естественно обусловлено той новой ситуацией, которая сложилась в обществе сегодня.

Перед профессиональной социальной психологией встает целый ряд совершенно новых задач. Весь накопленный ею опыт, все теоретические и экспериментальные разработки так или иначе апеллировали к ***стабильному*** обществу. Собственно такая переменная, как «стабильность — нестабильность», практически не фигурировала в исследованиях. Только относительно недавно в некоторых работах (в частности, А. Тэшфела) была поднята проблема недопустимого игнорирования социальной психологией *социальных изменений*. Если верен тезис о том, что вопросы социальной психологии ставит общество, то следует при-

знать ее обязанность искать ответы на вопросы *изменяющегося* общества. В противном случае социальная психология оказывается разоруженной перед лицом глобальных общественных трансформаций: ее аппарат, ее средства не адаптированы к тому, как исследовать социально-психологические феномены в изменяющемся мире.

Поскольку социальной психологии приходится существовать в этом мире, для нее важно осознать характер происходящих преобразований, построить своеобразную программу трансформирования сложившихся подходов в связи с новыми объектами исследований, новыми типами отношений в обществе, новой ситуацией.

Все это имеет самое непосредственное отношение к развитию социальной психологии в нашей стране. Радикализм осуществляемых здесь преобразований настолько очевиден, что многие их проявления просто не могут быть «схвачены» в рамках разработанных социально-психологических схем. Существенная черта российского общества на протяжении последнего десятилетия — его нестабильность — доказала недостаточность его анализа методами и средствами, сформированными для анализа стабильных ситуаций.

Тип отношений, складывающихся в нашем обществе — отношений рынка, — вообще говоря, не нов, а, напротив, имеет солидную историю во многих странах. Ответы на вопросы в социально-психологических концепциях, разработанных для этих новых для нас, но достаточно устоявшихся в других обществах реалий, уже найдены. Но все дело в том, что новый тип экономических отношений у нас еще не установился, а лишь *становится.* Социальной психологии переходного периода, к сожалению, не существует. Поэтому в полной мере использование зарубежного опыта исключено.

И свой, отечественный опыт тоже сформировался в условиях хотя и специфической, но социальной стабильности. Ее тоже уже не существует: общество совершает переход не только *«к чему-то»,* но и *«от чего-то».* Таким образом, рассмотренный и с этой стороны опыт социальной психологии оказывается не вполне пригодным.

Соображение о том, что социальная психология изучает «сквозные» проблемы человеческих взаимоотношений, их общие, универсальные механизмы, не может поправить дела. На протяжении всего курса мы стремились показать, что действие этих механизмов различно в *различных социальных контекстах.* Следовательно, анализ этого нового контекста необходим. Такая задача не может решаться в короткие сроки; поэтому первая ее часть — это именно *осознание* ситуации, принятие в расчет того, что новый «социальный контекст» для нас сегодня — это наличие нестабильности в обществе, хотя исследователи и фиксируют наметившуюся в последние годы тенденцию к стабилизации. По-видимому, именно поэтому многие авторы предпочитают говорить не столько

о нестабильности, сколько о радикальной *трансформации* общества [Россия: трансформирующееся общество, 2001]. В действительности под нестабильностью не следует понимать просто эквивалент быстрых и радикальных социальных изменений. Нестабильность проявляется в рассогласованности этих изменений — по их направленности, по их темпу, по мере их радикальности в разных частях общественного организма (например, достаточно быстрая ломка политических институтов и медленные преобразования в экономике).

Проблема осложняется еще и тем, что социальная нестабильность, хотя и обладает некоторыми общими чертами, когда возникает в определенные периоды развития в разных странах, принимает в каждом случае специфическую форму; она сочетается с особыми условиями *исторического развития* каждой страны, с ее традициями, национальным менталитетом. Нестабильность как бы «накладывается» и на тот образ общества, который существовал в массовом сознании *до* периода радикальных преобразований: было ли это стабильное общество с жесткой регламентацией стереотипов и ценностей, или, напротив, общество достаточно динамичного развития.

В России новая возникшая ситуация оказалась психологически особенно сложной потому, что в прежний период, в тоталитарном обществе, стабильность его декларировалась как официальной идеологией, так и самой организацией общественной жизни. Ведь стиль жизни «в прошлом» содержал позитивную оценку всякой незыблемости устоев, заданности их объективным ходом истории, несокрушимой верой в правильность принимаемых решений. Именно стабильность и прочность воспринимались как норма, а всякое расшатывание их как опасное отклонение от этой нормы. Жизненная ориентация личности была связана не с преобразованием, тем более в масштабах всего общества, а, напротив, с его абсолютной устойчивостью и неколебимостью. Это было поддержано и высокой степенью институционализированности общественных структур, жесткой регламентацией их деятельности.

В становящемся новом типе общества его нормы — плюрализм мнений, допустимость различных вариантов экономических решений, права человека — воспринимаются многими социальными группами достаточно тяжело. От четкого ответа на вопрос о том, *каким* предстает общество в массовом сознании, во многом зависит программа преобразования общества, да и самой социальной психологии, если она хочет ответить на вопросы общества. Поэтому важно зафиксировать те процессы, с которыми сталкивается массовое сознание в период радикальной ломки общественных структур и которые требуют пристального социально-психологического внимания.

Прежде всего это ***глобальная ломка устоявшихся социальных стереотипов,*** распространенных в нашем обществе в предшествующий пери-

од, природа которых весьма специфична. Во всяком случае никакое из известных социально-психологических исследований не имело дела с такого рода стереотипами: они «жили» весьма долго (практически в течение всего существования советского общества они передавались из поколения в поколение — «мудрость вождя», «дружба народов», «преимущества социалистической собственности», «справедливость партийных решений» и т.п.); они имели чрезвычайно широкий ареал распространения (внедрялись в сознание практически всех социальных групп, хотя, конечно, в различной степени и с возможными частными исключениями); они были поддерживаемы не только силой господствующей идеологии, но и институтами государства. Слом такого рода стереотипов не просто осуществляется в массовом сознании. Более того, он часто воспринимается отдельными группами как утрата идеалов.

Изменение системы ценностей — второй блок социально-психологических феноменов, требующих особого внимания исследователей. Это касается вопроса о соотношении групповых (прежде всего классовых) и общечеловеческих ценностей. Воздействие идеологических нормативов на массовое сознание было так велико, что идея приоритета классовых ценностей принималась как сама собой разумеющаяся, а общечеловеческие ценности зачастую интерпретировались как ценности «абстрактного гуманизма», т.е. получали негативную оценку. На более конкретном уровне это проявляло себя как принижение значения таких ценностей, как ценности *жизни, человеческого существования, добра* и пр. Неготовность к их принятию обернулась тем, что в условиях радикальных преобразований «старые» ценности во многом оказались разрушенными, а «новые» не приняты. Утрата ориентиров относительно иерархии ценностей оплачивается дорогой ценой, она порождает порою нравственный беспредел.

Кризис идентичности — еще один пример существенных изменений в массовом сознании в эпоху перемен. Социальной психологии удалось на теоретическом и экспериментальном уровнях доказать, что механизмом формирования социальной идентичности является категоризация — процесс «отнесения» индивидом себя к определенной социальной группе. Но социальные категории, как и категории вообще, выступают в процессе познания как порождения стабильного мира: они фиксируют *устоявшееся, прочное*. Когда сам реальный мир становится нестабильным, социальные категории как бы разрушаются, утрачивают свои границы. Так, социальные и этнические группы, обозначаемые определенными категориями, или размывают свои границы, или просто «исчезают» (как быть сегодня с такой, например, социальной категорией, как «советский человек»?). Последствия этого драматичны для многих социальных групп: пожилые люди испытывают потерю идентичности, молодежь — затруднения с определением своей идентичности и т.п.

Перечень проблем, порождающих особое — тоже нестабильное — состояние массового сознания в эпоху радикальных преобразований, можно продолжить. Однако вывод уже ясен на основании приведенных примеров: социальная психология сталкивается с *новой социальной реальностью* и должна осмыслить ее. Это требует огромной работы всего профессионального сообщества. Мало просто обновить проблематику социальной психологии (например, исключить из курса тему «психологические проблемы социалистического соревнования» или добавить тему «мотивы трудовой деятельности в частной фирме»); мало также просто зафиксировать изменения в психологии больших и малых социальных групп и личностей в той, например, части, как они строят образ социального мира в условиях нестабильности, хотя и это надо сделать. Необходим поиск новых принципиальных подходов к анализу социально-психологических феноменов в *изменяющемся мире*, новой стратегии социально-психологического исследования. С этой точки зрения все изложенное в данном учебнике — лишь база, основа для новых поисков.

Возможно, они приведут и к совершенно новой постановке вопроса о социальных функциях социальной психологии. Хотя в принципе такие функции определены и исследованы, но содержание их может существенно меняться, если взгляд социальной психологии на общественные проблемы станет более пристальным и если она сумеет избавиться от нормативного характера, который был ей свойствен в предшествующий период (т.е. в меньшей степени будет считать своей функцией предписание того, как *должно* быть, вместо предоставления человеку информации, оставляющей за ним право *выбора* решения). Дело не только в лучшей ориентации социальной психологии в новых возникших проблемах (например, в проблемах безработицы, резкой имущественной дифференциации, возникновения организованной преступности и др.), но и в нахождении адекватной общественной позиции своей дисциплины в решении этих проблем.

Конечно, формы практической социальной психологии достаточно определились. Но вопрос заключается в том, как эти формы (экспертиза, консультирование, обучение) могут «работать» в новых условиях. Можно организовать, например, психологическую консультацию как для сотрудников службы занятости, так и для ее клиентов, людей, потерявших работу. Но как обеспечить в таком консультировании учет *динамики* отношения к проблеме безработицы как отдельного человека, так и целой социальной группы? Как учесть в практике консультирования изменения в действии таких психологических механизмов, как *социальное сравнение* («моего» положения, положения «моей» отрасли по сравнению с другими), обеспечение (или исчезновение) *кредита терпения* (по отношению к наблюдаемым фактам социальной неспра-

ведливости), сохранение потребности в *самоуважении* (в условиях, когда жизнь выталкивает человека за борт) и т.д.

Пример только одной приведенной здесь ситуации делает абсолютно ясной ту истину, что традиционные формы социально-психологического вмешательства в общественную жизнь становятся недостаточными и требуют значительного обогащения. Формирование иного статуса этой научной дисциплины в обществе — дело будущего.

При этом следует учесть и тот факт, что социальные изменения не закончены. В переломные эпохи возникают такие новые реалии, которые вообще трудно спрогнозировать. Уже в ходе трансформаций российского общества многое изменилось и в массовом сознании: эйфория начала 1990-х годов, когда казалось, что изменения необратимы, сменилась для многих активных субъектов преобразований некоторой апатией, даже разочарованием. Для других неуспех многих реформаторских начинаний, напротив, порождает надежды на то, что все «возвратится к прежнему». Барометр в виде исследований общественного мнения чутко реагирует на такие колебания массовых настроений. Однако этот инструмент дает лишь констатацию сложившейся ситуации. Для науки этого недостаточно: как мы уже неоднократно отмечали, ее дело давать анализ и прогноз изучаемого явления. Понятно, что это, как в данном случае, — задача достаточно сложная. Ясно, что браться за ее выполнение невозможно без постоянного осмысления наукой своих возможностей, совершенствования методического инструментария и, конечно, овладения той совокупностью фундаментальных знаний, которые уже накоплены в социальной психологии и изложены в данном учебнике.

Именной указатель

Литература

Агеев В. С. Психология межгрупповых отношений. М.: МГУ, 1983.

Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие: Социально-психологические проблемы. М.: МГУ, 1990.

Алешина Ю. Е. Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. М., 1994.

Алешина Ю. Е., Данилин К. Е., Дубовская Е. М. Спецпрактикум по социальной психологии: Опрос, семейное и индивидуальное консультирование. М., 1989.

Андреева Г. М. Социальная психология. 1-е изд. М.: МГУ, 1980.

Андреева Г. М. Социальная психология. 4-е изд. М.: Аспект Пресс, 2002.

Андреева Г. М. Психология социального познания. М.: Аспект Пресс, 2000.

Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. А. Зарубежная социальная психология XX столетия. М.: Аспект Пресс, 2002.

Аронсон Э. Общественное животное / Пер. с англ. М.: Аспект Пресс, 1998.

Артемов В. А. Введение в социальную психологию. М., 1927.

Асмолов А. Г. Деятельность и установка. М.: МГУ, 1979.

Асмолов А. Г. Личность как предмет психологического исследования. М.: МГУ, 1984.

Базаров Т. Ю., Еремин Б. Л. (ред.). Управление персоналом. М.: Юнити, 2001.

Белинская Е. П., Тихомандрицкая О. А. Социальная психология личности. М.: Аспект Пресс, 2001.

Беличева С. А. Основы превентивной психологии. М., 1993.

Белкин П. Г., Емельянов Е. Н., Иванов И. А. Социальная психология научного коллектива. М.: Наука, 1987.

Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности / Пер. с англ. М., 1995.

Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1988.

Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1986.

Бехтерев В. М. Коллективная рефлексология // Избранные работы по социальной психологии. М., 1994.

Блонский П. П. Очерк научной психологии. М., 1924.

Бобнева М. И. Социальные нормы и регуляции поведения. М.: Наука, 1978.
Богомолова Н. Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. М.: МГУ, 1991.
Богомолова Н. Н., Стефаненко Т. Г. Контент-анализ. М.: МГУ, 1992.
Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком. М.: МГУ, 1982.
Бромлей Ю. В. Этнос и этнография. М.: Наука, 1973.
Бронфенбреннер У. Два мира детства. Дети в США и СССР / Пер. с англ. М., 1976.
Будилова Е. А. Философские проблемы в советской психологии. М.: Наука, 1971.
Будилова Е. А. Социально-психологические проблемы в русской науке. М.: Наука, 1983.
Василюк Ф. Е. Психология переживания. М.: МГУ, 1984.
Введение в практическую социальную психологию / Под ред. Ю. М. Жукова, Л. А. Петровской, О. В. Соловьевой. М.: Наука, 1994.
Волков И. П. О социометрической методике в социально-психологических исследованиях. Л.: ЛГУ, 1970.
Выготский Л. С. Исторический смысл психологического кризиса. Т. 1. М.: Педагогика, 1982.
Выготский Л. С. История развития высших психических функций. Т. 3. М.: Педагогика, 1983.
Выготский Л. С. Психология искусства. М.: Педагогика, 1987.
Гозман Л. Я. Психология эмоциональных отношений. М.: МГУ, 1987.
Гришина Н. В. Психология конфликта. СПб.: Питер, 2000.
Деркач А. А., Калинин И. В., Синягин Ю. В. Стратегия подбора и формирования управленческой команды. М.: РАГС, 1999.
Дилигенский Г. Г. Социально-политическая психология. М.: Наука, 1994.
Донцов А. И. Проблемы групповой сплоченности. М.: МГУ, 1979.
Донцов А. И. Психология коллектива. М.: МГУ, 1984.
Донцов А. И., Емельянова Т. П. Концепция социальных представлений в современной французской психологии. М.: МГУ, 1987.
Егорова-Гантман Е. В., Минтусов И. Политическое консультирование. М.: Никколо М, 1999.
Егорова-Гантман Е. В., Плешаков К. В. Политическая реклама. М.: Никколо М, 1999.
Емельянов Е. П., Поварницына С. Е. Психология бизнеса. М.: Армада Д + Пресс. 1998.
Емельянов Ю. Н. Активное социально-психологическое обучение. Л.: ЛГУ, 1985.
Жуков Ю. М. Эффективность делового общения. М.: Знание, 1988.
Зимбардо Ф. Застенчивость / Пер. с англ. М., 1992.
Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2000.
Зимняя И. А. Психология обучения иностранным языкам в школе. М.: Просвещение, 1991.
Квинн В. Прикладная психология / Пер с англ. СПб.: Питер, 2000.
Келли Г. Процесс каузальной атрибуции // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. М.: МГУ, 1984.

Коломинский Я. Л. Психология взаимоотношений в малых группах. Минск, 1976.

Кон И. С. Социология личности. М.: Политиздат, 1967.

Кон И. С. Открытие «Я». М.: Политиздат, 1978.

Кон И. С. Психология юношеского возраста. М.: Просвещение, 1979.

Кон И. С. В поисках себя. М.: Политиздат, 1984.

Кон И. С. Ребенок и общество. М.: Наука, 1988.

Кон И. С. Психология ранней юности. М.: Просвещение, 1989.

Корнилов К. Н. Учебник психологии, изложенный с точки зрения диалектического материализма. М.; Л., 1929.

Корнилова Т. В. Экспериментальная психология. Теория и методы. М.: Аспект Пресс, 2002.

Краснова О. В., Лидерс А. Г. Социальная психология старости. М., 2002.

Крижанская Ю. С., Третьяков Г. П. Грамматика общения. Л.: ЛГУ, 1990.

Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Психология малой группы. М.: Аспект Пресс, 2001.

Кричевский Р. Л., Рыжак М. М. Психология руководства и лидерства в спортивном коллективе. М.: МГУ, 1985.

Кричевский Р. Л. Если Вы — руководитель... М.: Дело, 1993.

Кроник А. А. Межличностное оценивание в малых группах. Киев: Наукова думка, 1982.

Кузьмин Е. С. Основы социальной психологии. Л.: ЛГУ, 1964.

Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение. СПб.: Питер, 2001.

Кучинский Г. М. Психология внутреннего диалога. Минск.: БГУ, 1988.

Кэмпбелл Д. Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях / Пер. с англ. СПб.: Соц.-псих. центр, 1996.

Лабунская В. А. Невербальное поведение. Ростов-на-Дону: РГУ, 1986.

Лебон Г. Психология народов и масс. СПб., 1896.

Левин К. Теория поля в социальных науках / Пер. с англ. СПб.: Речь, 2000.

Лекции по методике конкретных социальных исследований / Под ред. Г. М. Андреевой. М.: МГУ, 1972.

Леонтьев А. А. Психология общения. Тарту, 1974.

Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. М.: МГУ, 1972.

Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1975.

Ломов Б. Ф., Журавлев А. Л. Психология и управление. М.: Наука, 1978.

Магун В. С. Потребности и психология социальной деятельности личности. Л.: Наука, 1983.

Майерс Д. Социальная психология / Пер. с англ. СПб., 1997.

Матвеева Л. В., Аникеева Т. Я., Мочалова Ю. В. Психология телевизионной коммуникации. М.: Психология, 2000.

Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г. М. Андреевой и А. И. Донцова. М.: МГУ, 1981.

Мельникова О. Т. Качественные методы в решении практических социально-психологических задач // Введение в практическую социальную психологию. М.: Наука, 1994.

Методологические проблемы социальной психологии / Под ред. Е. В. Шороховой. М.: Наука, 1975.

Методология и методы социальной психологии / Под ред. Е. В. Шороховой. М.: Наука, 1977.

Методы исследования межличностного восприятия / Под ред. Г. М. Андреевой и В. С. Агеева. М.: МГУ, 1984.

Методы социальной психологии / Под ред. Е. С.Кузьмина и В. Е. Семенова. Л.: ЛГУ, 1977.

Морено Дж. Социометрия / Пер. с англ. М.: Инлит, 1958.

Мудрик А. В. Социальная педагогика. М.: ACADEMIA, 1994.

Муздыбаев К. Психология ответственности. Л.: ЛГУ, 1983.

Мясищев В. Н. Личность и неврозы. М., 1949.

Немов Р. С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива. М.: Педагогика, 1984.

Обозов Н. Н. Межличностные отношения. Л.: ЛГУ, 1979.

Обухова Л. Ф. Детская психология: Теории, факты, проблемы. М., 1995.

Обуховский К. Психология влечений человека / Пер. с польск. М.: Прогресс, 1972.

Общение и деятельность / Под ред. Г. М. Андреевой и Я. Яноушека. Прага: Изд-во Карлова ун-та, 1981.

Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. Г. М. Андреевой и Я. Яноушека. М.: МГУ, 1987.

Очерки по теоретической социологии XIX — начала XX в. / Под ред. Ю. Н. Давыдова и др. М.: Наука, 1994.

Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии / Пер. с англ. СПб., 2000.

Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М.: Мысль, 1971.

Первин Л., Джон О. Психология личности / Пер. с англ. М., 2000.

Петренко В. Ф. Введение в экспериментальную психосемантику: исследование форм репрезентации в обыденном сознании. М.: МГУ, 1983.

Петровская Л. А. Теоретические и методические проблемы социально-психологического тренинга. М.: МГУ, 1982.

Петровская Л. А. Компетентность в общении. М.: МГУ, 1989.

Петровский А. В. Личность. Деятельность. Коллектив. М., 1982.

Петровский В. А. Психология неадаптивной активности. М.: ТОО «Горбунок», 1992.

Пиз А. Язык жестов. Воронеж, 1992.

Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. М.: Наука, 1966.

Проблемы руководства научным коллективом / Под ред. М. Г. Ярошевского. М.: Наука, 1982.

Психологическая теория коллектива / Под ред. А. В. Петровского. М.: Педагогика, 1979.

Психологические механизмы регуляции социального поведения / Под ред. М. И. Бобневой и Е. В. Шороховой. М.: Наука, 1979.

Психологические проблемы социальной регуляции поведения / Под ред. Е. В. Шороховой и М. И. Бобневой. М.: Наука, 1976.

Пэнто Р., Гравитц М. Методы социальных наук / Пер. с фр. М., 1972.

Рабочая книга школьного психолога / Под ред. И. В. Дубровиной. М.: Просвещение, 1991.

Реан А. А., Коломинский Я. Л. Социальная педагогическая психология. СПб.: Питер, 1999.

Рейснер М. А. Проблемы социальной психологии. Ростов-на-Дону, 1925.

Робер М.-А., Тильман Ф. Психология индивида и группы / Пер. с фр. М.: Прогресс, 1988.

Росс Л., Нисбет Р. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии / Пер. с англ. М.: Аспект Пресс, 1999

Рубинштейн С. Л. Принципы и пути развития психологии. М.: Наука, 1959.

Свенцицкий А. Л. Социальная психология управления. Л.: ЛГУ, 1986.

Скрипкина Т. П. Психология доверия. М.: ACADEMIA, 2000.

Смелзер Н. Социология / Пер. с англ. М.: Феникс, 1994.

Современная зарубежная социальная психология: Тексты / Под ред. Г. М. Андреевой, Н. Н. Богомоловой, Л. А. Петровской. М.: МГУ, 1984.

Соловьева О. В. Обратная связь в межличностном общении. М.: МГУ, 1992.

Социальная психология / Под ред. Г. П. Предвечного и Ю. А. Шерковина. М.: Политиздат, 1975.

Социальная психология / Под ред. Е. С.Кузьмина и В. Е. Семенова. Л., 1979.

Социальная психология: Хрестоматия / Сост. Е. П. Белинская, О. А. Тихомандрицкая. М.: Аспект Пресс, 1999.

Социальная психология в современном мире / Под ред. Г. М. Андреевой, А. И. Донцова. М.: Аспект Пресс, 2002.

Социальная психология личности / Под ред. М. И. Бобневой и Е. В. Шороховой. М.: Наука, 1979.

Социальная психология: саморефлексия маргинальности. Хрестоматия. М.: ИНИОН РАН, 1995.

Стефаненко Т. Г., Шлягина Е. И., Ениколопов С.Н. Методы этнопсихологического исследования. М.: МГУ, 1993.

Стефаненко Т. Г. Этнопсихология. М.: Аспект Пресс, 2003.

Столин В. В. Самосознание личности. М.: МГУ, 1983.

Тард Г. Законы подражания. СПб., 1892.

Теоретические и методологические проблемы социальной психологии / Под ред. Г. М. Андреевой и Н. Н. Богомоловой. М.: МГУ, 1977.

Трусов В. П. Социально-психологические исследования когнитивных процессов. Л.: ЛГУ, 1980.

Уманский Л. И. Психология организаторской деятельности школьников. М.: Просвещение, 1980.

Хьюстон М., Штребе В., Стефенсон Дж. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. М.: ЭКСМО, 2001.

Чалдини Р. Психология влияния / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2000.

Человек и его работа / Под ред. А. Г. Здравомыслова, В. А. Ядова, В. П. Рожина. М.: Мысль, 1967.

Челпанов Г. И. Психология и марксизм. М., 1924.

Шибутани Т. Социальная психология / Пер. с англ. Ростов-на-Дону: Феникс, 1999.

Ширков Ю. Э. Практические направления социально-психологических работ в области рекламы / Введение в практическую социальную психологию. М.: Наука, 1994.

Шихирев П. Н. Современная социальная психология в США. М.: Наука, 1979.

Шихирев П. Н. Современная социальная психология в Западной Европе. М.: Наука, 1985.

Шихирев П. Н. Современная социальная психология. М.: Академический Проект, 1999.

Шмелев А. Г. Продуктивная конкуренция: Опыт конструирования. М., 1997.

Шострам Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Пер. с англ. Минск: Полифакт, 1992.

Штомпка П. Социология социальных изменений / Пер. с нем. М.: Аспект Пресс, 1996.

Щепаньский Я. Элементарные понятия социологии / Пер. с польск. М.: Прогресс, 1969.

Юревич А. В. Социальная психология науки. СПб.: Изд-во Русского Христианского гуманитарного института, 2000.

Экман П. Психология лжи / Пер. с англ. М., 2000.

Ядов В. А. Социологическое исследование. Методология. Программа. Методы. М.: Наука, 1987.

Ядов В. А. Социальная идентичность личности. М., 1994.

Ядов В. А. Стратегия социологического исследования: Описание, объяснение, понимание социальной реальности. М.: Добросвет, 1998.

Ярошевский М. Г. Психология в XX столетии. М.: Политиздат, 1974.

Ярошевский М. Г. История психологии. М.: Мысль, 1985.

* * *

Deaux K., Dane F., Wrightsman L. (eds). Social Psychology in the '90s. Brooks Publishing Company, California. 1993.

Deutsch M., Hornstein H. (eds). Applying Social Psychology. Implications for Research, Practice, and Training. John Wiley & Sons, New York, 1975.

Hewstone M., Stroebe W., Codol J.-P., Stephenson G. (eds). Introduction to Social Psychology. Basil Blackwell Ltd, Oxford, 1989.

Shaver K. Principles of Social Psychology. Winthrop Publishers Inc., Cambridge, Massachussets, 1977.

Stephan C. W., Stephan W. G. Two Social Psychologies. Wardsworth Company, Belmont, California, 1990.

Strickland L., Aboud E., Gergen K. (eds). Social Psychology in Transition. Plenum Press. New York and London, 1974.

Оглавление

Учебное издание

Андреева Галина Михайловна

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ
Учебник

Ведущий редактор *Л. Н. Шипова*
Корректоры *А. А. Баринова, Ж. Ш. Арутюнова*
Художник *Д. А. Сенчагов*
Компьютерная верстка *С. А. Артемьевой*

Подписано к печати 16.05.2005. Формат $60 \times 90^{1}/_{16}$
Гарнитура Таймс. Печать офсетная. Усл. печ. л. 23.
Уч.-изд. л. 23,03.
Тираж 8000 экз. Заказ № 2238.

ЗАО Издательство «Аспект Пресс»
111141, Москва, Зеленый проспект, д. 8
E-mail: info@aspectpress.ru; www.aspectpress.ru
Тел. 306-78-01, 306-83-71

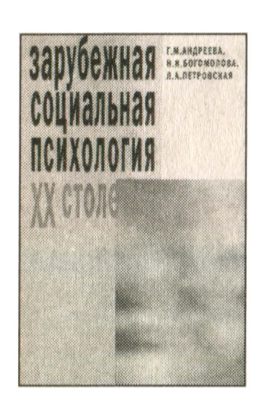
Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных
диапозитивов в ОАО «Можайский полиграфический комбинат»
143200, Можайск, ул. Мира, 93.

Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолова, Л. А. Петровская

ЗАРУБЕЖНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ XX СТОЛЕТИЯ:



Теоретические подходы



В книге дается критический анализ общего состояния современной социально-психологической теории на Западе, ее основных направлений (необихевиористского, когнитивистского, психоаналитического и интеракционистского); раскрываются причины и конкретные проявления кризиса, переживаемого в настоящее время западной социальной психологией, анализируется развитие критических тенденций американских и европейских социальных психологов.

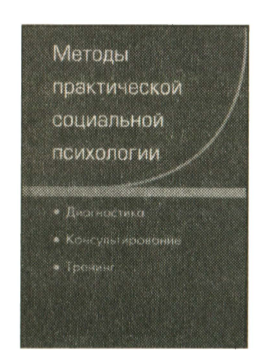
Объем 288 с. Переплет.

Допущено Министерством образования Российской Федерации в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Психология».

МЕТОДЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ:

Диагностика. Консультирование. Тренинг

под ред. Ю. М. Жукова



В учебном пособии даются описание и анализ современной практики использования социально-психологических методов, предназначенных для совершенствования и оптимизации деятельности социальных групп и организаций. Особое внимание уделяется обсуждению вопросов социально-психологической диагностики, организационного консультирования и группового тренинга как основным формам социально-психологической практики.

Объем 256 с. Переплет.

Допущено Советом по психологии УМО по классическому университетскому образованию в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальностям психологии.

Сапогова Е. Е.

ПСИХОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕКА



В предлагаемом оригинальном учебном пособии широко освещаются социокультурные, историко-этнографические, психобиологические и психологические аспекты развития человека. Особое внимание уделено общетеоретическим проблемам развития и анализу возрастных этапов в контексте культурного социогенеза.

Объем 460 с. Переплет.

Допущено Министерством образования Российской Федерации в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности «Психология».

Серкин В. П.

МЕТОДЫ ПСИХОСЕМАНТИКИ



Учебное пособие написано на основе курса «Психология субъективной семантики и психосемантика». В нем сопоставляются основные модельные описания психологии субъективной семантики и психосемантики, описываются различные формы значений и систем значений, исследуемых в психологии. В книге также излагается ряд авторских методик решения задач сопоставительного и систематического описания значений и систем значений.

Объем 207 с. Обложка.

Допущено Советом по психологии УМО по классическому университетскому образованию в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности «Психология».



Андреева Галина Михайловна — доктор философских наук, профессор кафедры социальной психологии факультета психологии МГУ им. М. В. Ломоносова, заслуженный деятель науки РФ, академик Российской Академии образования. Автор более 180 научных трудов, в том числе учебников и учебных пособий. Предлагаемый учебник «**Социальная психология**» удостоен Ломоносовской премии и переведен на девять иностранных языков. Автор — член Европейской Ассоциации экспериментальной социальной психологии, участник многих международных конгрессов и конференций. В качестве приглашенного профессора выступала неоднократно с чтением лекций по различным проблемам социальной психологии в зарубежных университетах.

ISBN 5-7567-0274-1

